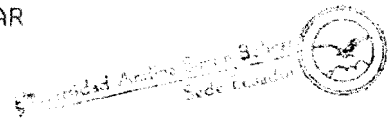


UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SUBSEDE ECUADOR



011465

AREA DE DERECHO

PROGRAMA DE MAESTRIA

EN DERECHO ECONOMICO

EL DESARROLLO ECONOMICO DE AMERICA LATINA DE 1980 A 1995

GASTON ALEXANDER VELASQUEZ VILLAMAR

1997

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magister de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la Universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

También cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar los derechos de publicación de esta tesis, o de parte de ella, manteniendo mis derechos de autor, hasta por un período de 30 meses después de su aprobación.

Bastón Alexander Velásquez Villamar

5 de septiembre de 1997

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR  
SUBSEDE ECUADOR

AREA DE DERECHO

PROGRAMA DE MAESTRIA  
EN DERECHO ECONOMICO

EL DESARROLLO ECONOMICO DE AMERICA LATINA DE 1980 A 1995

TUTOR  
SOC. MAXIMO PONCE

GASTON ALEXANDER VELASQUEZ VILLAMAR  
GUAYAQUIL-ECUADOR

1997

**RESUMEN DE TESIS.** La presente tesis comienza por establecer el marco actual del debate sobre el derecho económico en América Latina, y presenta dos aportes. El primero, el derecho económico entendido como un nuevo derecho que constituye y ordena espacios de concertación entre los diferentes agentes económicos, más que normas prescriptivas. El segundo, es que el derecho económico es su concepto, como una disciplina jurídica, plenamente autónoma, que establece las normas capaces de regular relaciones económicas necesarias para establecer una estrategia de desarrollo.

Luego exploramos el contenido del concepto de desarrollo económico, a través de la historia del pensamiento económico, llegando a la conclusión que el desarrollo económico, no es sólo aumentar la productividad, sino sostenerla en el tiempo articulando al Estado como ordenador de una parte importante de las estructuras de incentivos de la sociedad, el trabajo, la producción y el mercado.

Por último se analiza el modelo presente del desarrollo económico de América Latina, a través de las transformaciones en la economía de la región a fin de captar capitales e intentar romper su situación de exportadora neta de recursos, mediante instrumentos como la elevación de la tasa de interés, que han dado en consecuencia, un aumento de la volatilidad financiera interrumpiendo el crecimiento que requiere la región y afectando el ahorro interno y el tratamiento del recurso humano, que con un esquema de bajo salarios y precarización sostenida de las condiciones de trabajo, incide en una subordinación de los proyectos de desarrollo a los previstos por las transnacionales, lo que en su conjunto provoca que la producción se inserte en mercados poco dinámicos y que sea a través de las estrategias transnacionales. Con los datos del modelo de desarrollo, concluimos y advertimos los nuevos contenidos del derecho económico.

Dedicada a mis padres,  
Lidia y Nicolás,  
a mi esposa,  
y a mi hermano Iván.

## Índice

### Introducción 7

### Capítulo I

#### El Derecho Económico 8

Prolegómenos filosóficos 8; Denominaciones 12; Fundamentos 14; Caracteres 17; Por su estabilidad positiva 18; Por las relaciones sociales que abarca 20; Por su extensión disciplinaria 22; Fuentes 23; Contenidos 28; El contexto del concepto del Derecho económico en América Latina 31; Concepto 35.

### Capítulo II

#### El concepto de Desarrollo 43

¿De donde proviene la percepción circular de la naturaleza del problema del desarrollo? 43; Los Preclásicos a) Los Fisiócratas 46; Los Clásicos. Una consideración previa 47; a) Adam Smith 48; b) El sistema Ricardiano 53; c) John Stuart Mill 56; Los posclásicos a) Wieser 57; Los institucionalistas a) Thorstein Veblen 60; b) Schumpeter 65; Los modernos enfoques del desarrollo económico 67; a) El gran capital y salidas de excedentes 68; b) Crecimiento equilibrado 68; c) Crecimiento desequilibrado 69; d) El modelo de Lewis o del excedente de fuerza laboral 70; e) El modelo simple Harrod-Domar 71; f) Teorías de las etapas 73; La teoría marxista 74.

### Capítulo III

#### El modelo de desarrollo de América Latina 85

#### Los flujos de capital y la deuda externa de América Latina 85

Causas 85; Factores de profundización de la crisis de la deuda 87; Efectos 90; Consolidación fiscal 91; El incremento de activos extranjeros 93; Contracción de los flujos financieros y las modernas formas en que estos fluyen hacia América Latina 93; Tendencia a la transferencia de los pasivos financieros del sector

privado al público 94; Incidencia de los mercados financieros sobre la inversión 95; Conclusiones 97.

El empleo y el Tratamiento del recurso humano en la región 98.

Empleo del recurso humano y evolución de la pobreza 99; Evolución del empleo y desempleo 99; Los salarios 100; El mercado laboral 100; Conclusiones 101.

La forma de producción en América Latina 102.

Evolución de la producción 102; Conclusiones 106; Evolución de la Balanza Comercial en América Latina 107; Exportaciones e importaciones 108; Concentración de la oferta exportable y crecimiento de las exportaciones 110; Concentración del destino de las exportaciones y origen de las exportaciones en América Latina 111; Conclusiones 113.

El mercado mundial 114.

El emergente sistema global de manufacturas 114; Diferenciando los roles de los Nic's en la economía mundial 115; Cadenas de productos y redes de exportación y comercialización 118; Conclusiones 120.

#### Capítulo IV

Conclusiones y Recomendaciones 121.

#### Anexo 1

La economía capitalista mundial, como entorno para el desarrollo económico de América Latina 140.

Bibliografía 145.

Cuadros Estadísticos 151.

## Introducción.

El desarrollo es una extraña palabra, pues como concepto la demagogia y el oportunismo han degradado cualquier intención conceptual y racional que pudiese haber tenido, entre los extremos de diversas concepciones que poco tienen de opuestas, pues a la larga se hermanan en un mismo propósito político.

Con el derecho ocurre otro tanto en América Latina, pues aún las estructuras que sustentaron el ascenso de ordenes no democráticos no han desaparecido y la falta de una institucionalidad se ve reflejada en el ámbito de la arbitrariedad e inseguridad jurídica.

En su conjunto derecho y desarrollo económico, aparecen como expresiones de una misma realidad inacabada llamada América Latina, esta tesis es un intento en la comprensión y adelanto de la misma.

La presente tesis responde, entonces, a la posibilidad de aportar en la discusión sobre el Derecho Económico, pero desde la percepción que la tarea científica del jurista (de existir tal posibilidad) se instala en la construcción de los hechos que luego la norma abstrae y predica, por ende desde las nuevas condiciones que inciden en América Latina y el modelo de desarrollo económico establecido.

También se constituye en un aporte sobre el debate del modelo de desarrollo en América Latina desde la revisión histórica del contenido mismo del concepto de desarrollo hasta el análisis de los principales indicadores macroeconómicos regionales y las modernas formas en que la región se inserta en un mercado cada vez más dinámico.



## Capítulo I

### El Derecho Económico.

#### Prolegómenos filosóficos.

La búsqueda de un principio de certeza, como el entender la racionalidad, de funciones tan importantes como creación normativa y la administración de justicia, ha sido y es motivo de intensa especulación, búsqueda y afirmaciones en el continuo proceso civilizatorio.

La racionalidad, o el anhelo que las cosas en su dinámica adquirieran un rostro racional, es una concepción de vieja data en la pretensión humana de un universo configurado a la medida de sus sentidos y comprensión.

Solemos estimar por racional, todo aquello que está ligado a la razón o dispuesto conforme a ella, ¿qué es la razón? acostumbrados a entender por razón la facultad o principio de explicación de la realidad, el motivo, la causa que explica y es el orden de las cosas, sus condiciones que nos permiten anticipar y comprender el comportamiento de la realidad.

Cuando explicamos una realidad, ocurren en principio al menos dos actos necesarios.

Exponiendo la realidad de tal forma que la hacemos perceptible a otros, lo que hacemos es en principio un acto de lenguaje, que supone, escoger el idioma en el cual transmitiremos la información, lo que implica que nuestra experiencia individual se organiza en torno de una experiencia colectiva asegurada en el lenguaje;

En segundo lugar *preferimos* ciertos datos sobre otros como explicativos, ninguna ciencia, derecho, filosofía o cualquier otro sistema de valores ha podido evitar en modo alguno que el escogimiento de factores explicativos de la realidad

sea un proceso en su génesis **arbitrario**.

En el caso de las leyes son un producto de construcción racional, existe un esfuerzo social en este propósito, pues de acuerdo a Weber<sup>1</sup>, "... Occidente es el único que ha conocido el <<Estado>> como organización política, con una <<constitución>> racionalmente establecida, con un Derecho racionalmente estatuido y una administración por funcionarios especializados guiadas por reglas racionales positivas: las <<leyes>>; fuera de Occidente, todo esto se ha conocido de modo rudimentario, pero siempre faltó esta esencial combinación de elementos característicos decisivos. "

Creemos que el elemento decisivo a que alude Weber, es un racionalidad que descansa en la racionalización del cálculo capitalista, tanto en la construcción jurídica, como en los procedimientos sociales para que esta sea considerada Ley.

Por ello, la racionalidad de la Ley descansa sobre la base de otra racionalidad, el del calculo económico que a su vez se encuentra en determinado por forma de producir de los hombres.

El abogado, también es funcionario encargado de reproducir el patrón de comportamiento requerido, por esta racionalidad fundamental, como transmisores de esta ideología.

Según Kelsen, "el escritor que en su comentario caracteriza una determinada interpretación, entre varias posibles, como la "única correcta, no cumple una función científico-jurídica, sino una función jurídico-política"<sup>2</sup>.

La interpretación correcta de los textos, la tarea científica del derecho, para Kelsen descansa sobre la posibilidad de que los textos sólo admitan un número finito de interpretaciones posibles y siempre que el intérprete se limite a explicar cuáles son la interpretaciones posibles.

Pero como acota Correas, la interpretación de los textos no pueden ser finitas,

son infinitas por que la historia cambia en forma múltiple y sempiterna, las posibilidades y experiencias que pueden dar nuevos sentidos e interpretaciones al contenido de los textos, en efecto para que un texto sólo tenga interpretaciones finitas tendría necesariamente que detenerse la historia, el tiempo, entre el texto y quien lo entiende; y de darse tan irrealizable caso de una interpretación irrefutable (unívoca en todas sus posibilidades), siempre es posible que un juez produzca una decisión sobre la base de otra interpretación.

Para Correas, el que la interpretación quedara fuera de la política, sería un absurdo, porque la interpretación jurídica es un acto político fundamental, que además responde a un contexto social y a una ideología determinada.

El rasgo esencial de la hermenéutica en la actualidad, es el reconocimiento de que el intérprete está situado en el tiempo y se encuentra constituido por una ideología o cultura.

Y en principio toda ideología es un discurso que habla de una realidad, hasta donde llega mi conocimiento sobre una organización arbitraria de la realidad.

Para evadir o disfrazar esta arbitrariedad, la mayoría de autores, hay coincidencia en establecer las bases de la *certeza* jurídica en un cierto *logos* común alcanzado por la civilización, y el instrumento de ese logos, sería el lenguaje.

Otros autores pretenden sustentar que la certeza se alcanza en el contexto de una sociedad que arriba a consensos<sup>a</sup>, lo que implica desconocer la división de clases.

---

<sup>a</sup> Correas Oscar, *Metodología Jurídica*, "El jurista norteamericano y profesor de Oxford, Ronald Dworkin, arriba a una interpretación única del derecho, sobre la base de la comunidad de sentido existente entre el jurista y la sociedad política a la cual pertenece". Op. cit. p196

Desconocer la cuestión de los consensos coyunturales, en la composición de un equilibrio social siempre fluctuante, significa tampoco aceptar un consenso político cambiante, lo que arruina el principio de certeza sostenido por los principales pensadores sobre la hermenéutica jurídica, revelándose su enunciación como una falencia relevante.

La interpretación única del derecho, bastante extendida entre las facultades de jurisprudencia, en realidad no pasa de ser una mera ficción, para ello advierte Kelsen, "La interpretación científico-jurídica tiene que evitar con el mayor cuidado la ficción de que una norma jurídica siempre admite sólo un sentido, el sentido "correcto". Se trata de una ficción de la que se sirve la jurisprudencia tradicional para mantener el ideal de la seguridad jurídica. Dada la multiplicidad de sentidos de la mayoría de normas jurídicas, este ideal sólo puede cumplirse aproximadamente"<sup>3</sup>.

Quienes sostienen la interpretación única del derecho a modo de probar sus tesis, diferencian dos momentos, a saber, el primero es cuando el intérprete atribuye un sentido al texto que considera resuelve el caso; el segundo, es aquél en que decide usar ese sentido normativo para resolver el caso. Esto da la apariencia, de que el momento de la inferencia, obtenida con arreglo a ciertas premisas y el uso de la lógica, se haya la posibilidad de la única solución jurídica correcta y por ende de su certeza, asegurada por el preciso seguimiento a tales reglas.

La decisión acerca del uso de la interpretación de una norma, no es un acto de voluntad solamente, pues derivado de aquél continuará el modo en que se ejercerá el poder público, es en realidad un acto político, por ende el sentido de este acto no es factible de que pueda ser previsto, como lo sería una inferencia lógica.

Sobre la cuestión de una única interpretación posible, que sirva como base para la crítica racional de la decisión, requeriría una formula social de unanimidad imposible de alcanzar en una sociedad escindida en clases.

En síntesis, la filosofía contemporánea pone en duda la posibilidad de certeza absoluta respecto del sentido, su producción, y, sobre todo, su recepción; por lo que en mi opinión la tarea científica del jurista -si cabe el termino- se traslada al modo de construcción de los hechos o realidades sobre las cuales la norma técnica o jurídica pretende normar, esta es la tesis que subyace en el desarrollo de la presente tesis.

Por ellos primero estudiaremos dogmáticamente que se ha entendido por derecho económico y su núcleo articulador principal, a saber, el desarrollo económico y por último construiremos los aspectos más importantes del modelo de desarrollo económico de América Latina; a fin de arribar a las conclusiones sobre cuales son los actuales ámbitos de la realidad Latinoamericana en la que se debe desplegar el desarrollo de esta nueva disciplina jurídica. El Derecho Económico.

#### **Denominaciones.**

El origen del concepto del Derecho Económico según el Dr. Guzmán<sup>1</sup> "surgió en las épocas de entre guerras" en las que las principales potencias económicas tuvieron que crear respuestas jurídicas nuevas para los problemas que les planteaba el desarrollo capitalista.

Aunque para Vicente Troya, fue Proudhon, en su libro "De la capacidad política de la clase obrera" *quien anticipa el concepto del Derecho Económico como una normativa requerida para encauzar la economía política.*

*Es entre 1917 a 1920, en Alemania donde se acuñó jurídicamente el término Wirtschaftsrecht, o Derecho Económico. Según Guzmán para hacer referencia "al conjunto de normas que habían adoptado o mantuvieron, para tal época, en materia*

*económica: controles de precios, de cambios, de tipos de interés, políticas crediticias, control de alquileres.*" Esta sería la primera referencia jurídica y sistemática con que se empleó el concepto del Derecho Económico.

Julio H.G. Olivera<sup>5</sup>, en su obra de *Derecho Económico Concepto y Problemas fundamentales*, editada en mil novecientos cincuenta y cuatro, entendemos es una de las primeras obras en Latinoamérica, sobre esta especialidad del Derecho Económico.

Cuando se revisa la bibliografía preparada por el Dr. Marco A. Guzmán, sobre las primeras obras que planteaban el Derecho Económico advertiremos dos rasgos significativos, el primero es que su denominación gozó de una rápida aceptación entre los juristas de la época.

El segundo apunte es que resulta inevitable notar que el aparecimiento del Derecho Económico estuvo promovido por los Estados donde eventualmente se desplegarían regímenes dominados por el nazismo y el fascismo, así en " 1920, Arthur Nussbaum publicó su obra "El Nuevo Derecho Económico Alemán", Hans Goldschmidt para 1923, escribió varios trabajos de Derecho Económico. Justus Wilhelm Hedeman publicó sus obras "*Reichsgericht und Wirtschaftsrecht y Deutsches Wirtschaftsrecht*" en 1929 y 1939 respectivamente.

Otto Moenckmeier, Gustav Radbruch y Rudolf Stammler trataron en Alemania, aspectos del Derecho económico, pero otros juristas europeos también estaban aportando como Lorenzo Mossa, Giovanni Quadri, Francisco Ferrari en Italia. Julius Lautner, en Suiza, incluso en Francia F. de Kiraly, sostuvo, en 1934, la existencia del *Derecho Económico* como rama independiente de la ciencia jurídica.

En español, uno de los primeros escritos en Derecho Económico pertenece al jurista español A. Polo "El nuevo derecho de la economía" en la revista de Derecho mercantil 1946 Ip. 412 y ss.

J.B. Siburu, en su obra Comentario al Código de Comercio Argentino, Buenos Aires, 1933 Ip 11 y ss. es, al parecer, la primera obra que se habla del *Derecho Económico* y se determina su concepto en Argentina.

Desde estos primeros trabajos, la denominación de Derecho Económico se ha ido aceptando e inscribiendo como una rama autónoma del derecho, aunque el contenido de su conceptualización sea aún en el presente objeto de polémica.

### **Fundamentos.**

Establecer los fundamentos del Derecho no es sólo descubrir las condiciones que reclaman su necesidad, sino comprenderlas en el contexto de su propósito o sentido ontológico del *Derecho Económico* que le han atribuido distintos jurisconsultos a través del tiempo.

Los sistemas económicos regulados, suponían en sus propagandas y en la interpretación económica, principios de moralización o politización económica, en el marco de las luchas políticas en Europa de la década de los veinte circunscriben los fundamentos iniciales del Derecho Económico.

Los juristas<sup>6</sup> nacional socialistas caracterizaron al liberalismo y al marxismo por construir sistemas económicos sobre la base del materialismo, configurando órdenes económicos no basados en la moral sino en la avaricia. Según ellos el Derecho Económico serviría para "moralizar" las leyes del mercado (liberalismo) o las relaciones de producción (materialismo).

Otros autores como Otto Monckmeier y Esteban Cottely, se pronuncian que la finalidad del *Derecho Económico* es asegurar la vida y desenvolvimiento de la colectividad.

Buvert nos plantea una de las líneas más interesantes de desarrollo jurídico, definiendo la finalidad del Derecho Económico como la materia que regula el derecho de la comunidad en la economía.

En cambio Julius G. Lautner regresa a posiciones estatistas advirtiéndole que el *Derecho Económico* regula la dirección económica, los medios o instrumentos de ésta y su medida o alcance, como nos informa Guzmán. En la misma línea de reflexión, Julio H.G. Olvera, entiende por *Derecho Económico* "El sistema de normas jurídicas que, en un régimen de economía dirigida, regulan las actividades del mercado, de las empresas y otros sujetos económicos, para realizar metas y objetivos de la vida económica."

Hans y Roberto Goldschmidt, Robert Altamann en Alemania y Lorenzo Mossa en Italia definen el objeto y finalidad del *Derecho Económico*, como advierte Guzmán como, la organización de la economía y sientan énfasis en el aspecto finalístico de la configuración de un marco institucional para la vida económica. En esta corriente de pensamiento se inscriben Claude Champaud y Bernard Chernot en Francia. Esa orientación, según Guzmán, es dominante en España y Rusia.

En la opinión de Robert Savy el *Derecho Económico* "Es el conjunto de reglas tendiente a asegurar, en un momento y en una sociedad dados, un equilibrio entre los intereses particulares de los agentes económicos privados, los de los agentes públicos y el interés general." Esta percepción tiene como objeto alcanzar equilibrios de interés económico particulares y públicos o intereses económicos generales, siendo aquella un juicio muy apreciado por doctrinarios latinoamericanos.

Las acepciones citadas, responden a una interpretación del *Derecho Económico* como un elemento del equilibrio social.

Pero cualquier equilibrio, no es más que el sentido acordado sobre una determinada disposición de elementos, es transitorio y en el universo social los objetos que lo componen son ordenados en nuevos sentidos, diferentes combinaciones que cambian constante y perpetuamente, hasta donde conocemos.



Además la organización interna del equilibrio social responde, en nuestro juicio a *procedimientos* distintos a las relaciones que hemos definido responde al objeto del *Derecho Económico*, por ende consideramos, que el equilibrio social no es su pretensión teleológica sino, según suponemos, su corolario.

Para establecer los fundamentos del *Derecho Económico* debemos partir de las condiciones objetivas que en materia de economía y desarrollo, componen las cuestiones generales y actuales de la economía y del desarrollo.

Por lo expuesto el Derecho Económico, debe responder a la constitución de un sistema técnico por el cual *se controlen efectivamente los efectos sociales deletereos que las crisis económicas encierran para todos, en particular para los grupos marginados o los que se encuentran en situación de riesgo.*

En todo caso, es incuestionable el aparecimiento de recientes fenómenos económicos y políticos, planteando nuevas condiciones objetivas y afectando algunas de las relaciones económicas privilegiadas por el *Derecho Económico*.

Un ejemplo de lo antes referido, podemos considerar la tendencia en Latinoamérica a transferir los déficit netos del sector privado, al sector público, expresándose en una socialización general y a largo plazo de las pérdidas del sector privado y su saneamiento a través de activos sociales.

El desenvolvimiento formidable de la juridificación de las relaciones sociales, ya anunciado por Kelsen, es una de las características jurídicas más relevantes del siglo veinte, en nuestra opinión esto no es óbice sino al contrario una razón fáctica que nos faculta a reflexionar como juristas sobre áreas donde la legislación es insuficiente o se encuentra ausente.

El constante incremento de vacíos legales, por la celeridad de la dinámica social engendran de modo perseverante vínculos nuevos, que se encuentran ausentes de una legislación específica o se ve estatuido por legislaciones

contradictorias, conformando los requisitos para reproducir un tipo particular de injusticia, aquella que se construye privativamente desde el poder y a partir de estas casi translúcidas lagunas legales.

Estamos claros, que la administración económica es un fenómeno mucho más complejo, que aquel que encontraría su respuesta en la emisión de un decreto o una Ley. De hecho esta es la falsa apariencia en la que se camuflan abyectos propósitos; pero también comprendemos que la sociedad sin ese margen de maniobra de la administración política relativamente discrecional de sus recursos, caería en una morbo peor del que tratamos de solucionar, pues significaría una reducción en las libertades democráticas, mismo que sería desafortunado.

Lo que planteamos es que en el juego de la democracia, las fuerzas y grupos en disputa, cualquiera sea el equilibrio que establezcan, no medren y esquilmern de aquellos grupos marginados o en situación de riesgo, con la observación de determinadas reglas técnicas jurídicas.

Los fundamentos actuales del derecho económico giran entorno a los procedimientos jurídicos relativos a que la reproducción de un nuevo ciclo económico, no se realice sobre la base de deprimir y marginar más a los grupos sociales en situación de riesgo; comportamiento particularmente constante en América Latina a través del salvataje bancario, o absorción, por parte del Estado del endeudamiento privado.

#### **Caracteres.**

Para Guzmán, el *Derecho Económico* tiene como principales características la de ser dinámico, complejo, finalista, instrumental y especializado.

Dinámico, debido a que su eficacia jurídica depende de las relaciones sociales a las que se aplica, misma que cambian conforme cada coyuntura económica o política.

Complejo, debido a las diferentes actividades que abarcan la diversas formas del movimiento económico.

Finalista, en virtud de que se ha concebido principalmente como un elemento destinado a equilibrar los intereses públicos y privados.

Instrumental, debido a que para la consecución de sus fines, requiere del servicio de herramientas técnicas propias de varias disciplinas.

Especializado, pues como rama autónoma del Derecho, el *Derecho Económico* asume el encauzar un grupo específico de relaciones sociales, mismas que constituyen su objeto y que son tratados insuficientemente o no son considerados por el resto del Derecho.

Como aporte tético subdividimos los caracteres del derecho económico en las siguientes categorías:

**Por su estabilidad positiva:**

a.- Es una rama inestable del derecho.

En efecto, se estiman por ramas estables del derecho aquellas cuyos preceptos se mantienen, a decir de Torr , sin sufrir grandes transformaciones en un lapso considerable.

Un ejemplo de ello podríamos considerar al Derecho Civil, una muestra, en cambio, de derecho inestable es el Derecho Laboral, el Derecho Penal e incluso el Derecho Comercial, pues sus modificaciones se deben a la inclinación propia de cada pueblo o a las tendencias políticas que muestran distintos regímenes que las instauran.

El Derecho como creación humana se sujeta al designio de los hombres, en su aplicación u omisión, el *Derecho Económico* se desenvuelve entre las contingencias históricas que afectan las relaciones que intenta estatuir, a través de su aplicación que admite encauzar los efectos de cada perturbación a

un mínimo de daño económico estimable; en tanto continuemos con una organización social fundada en la democracia, en que cada ejercicio de poder según sus intereses afecte a los contenidos, siempre cambiantes, del daño económico y sus formas de determinación.

b.- Variabilidad del contenido normativo.

El derecho penal, según Torr , tiene como característica el que no es factible obtener un concepto puro, que posea por tanto validez universal y necesaria, de este mismo atributo goza el contenido del *Derecho Económico* como disciplina jurídica.

En efecto, las consideraciones económicas que puede tener cada gobierno son de tan diverso orden, como los intereses que los modelan. Al *Derecho Económico* sólo le es posible instituir conceptos históricamente contingentes, cuya eficacia, delimitación y consolidación como preceptos dependerá de los efectos sociales que deriven de su aplicación.

c.- No se rige por los patrones de ordenamiento del derecho positivo.

Aunque es factible que diversas reglas o conjunto de reglas jurídicas puedan ser incorporadas al derecho positivo, como por ejemplo el título preliminar en el Código Civil Ecuatoriano, o ciertas normas del Código Tributario de los países Latinoamericanos, incluso como preceptos constitucionales adviértase de ellos en la Constitución Colombiana; al ser *juridizadas*, una Ley de *Derecho Económico* o un Código sobre la materia, se desconocer  que el método por el que se dispone una Ley o la norma jurídica, es ajeno en cuanto al ordenamiento del *Derecho Económico* como conjunto de reglas jurídico técnicas sobre como configurar un sistema de objetivos y políticas económicas, en que los factores explicativos provenientes de otras ciencias poseen la misma fuerza analítica que la propia técnica jurídica, como lo que explica Díaz Müller.

por las relaciones sociales que abarca:

a.- El sector privilegiado de la realidad social, es en el *Derecho Económico* el relativo al orden público económico, como lo advierte Díaz Müller.

Torré distingue las leyes del orden público como "aquellas normas jurídicas cuya observancia es necesaria para el mantenimiento de un mínimo de condiciones indispensables para la normal convivencia y que, por lo tanto, no pueden ser dejadas a un lado por los particulares"<sup>7</sup>. A continuación en su obra cita a Enrique Martínez Paz que las precisa como "aquella parte del orden jurídico que asegura los fines esenciales de la colectividad"<sup>8</sup>.

Es posible traducir y aplicar las definiciones anteriores en la comprensión del concepto del orden público económico. Nuestra preocupación principal gira en torno a definir las relaciones sociales fundamentales que lo constituyen como tal, para ser objeto jurídico del *Derecho Económico*, estimamos que las relaciones esenciales giran en torno a la cuestión del desarrollo económico.

En segundo lugar los conceptos aludidos no provienen sólo de una matriz jurídica, sino, además, económica y consideramos factible traducir los datos producidos por cada disciplina a través del *Derecho Económico* en la consecución de sus fines, con respecto de las relaciones sociales que privilegia.

b.- Se puede constatar que las disposiciones del *Derecho Económico* han sido usadas en regímenes totalitarios, de hecho el *Derecho Económico* es un aporte Alemán de principios de siglo al *Derecho Moderno*.

Vale recordar un denominador en común que tuvieron los programas intervencionistas, al menos en América Latina, que consistía declarar como contenido de sus actos los principios de igualdad, equidad y justicia social; por contraparte, también coincidían en que tales gobiernos no derivaban de una convención democrática.

El *Derecho Económico* en los períodos señalados sirvió para imponer modos específicos de comportamiento económico y en realidad, ninguna de las creaciones jurídicas pueden garantizar tales principios, pues dependen de un hecho más básico y elemental, la voluntad y la capacidad de hacerlos prevalecer por todas o la mayoría de las personas que integran la organización social y al menos el segundo requisito se veía comprometido y arruinado por el origen de facto de los gobiernos aludidos.

No creo oportuno ahora retomar discusiones ampliamente desarrolladas por pensadores decimonónicos y contemporáneos, sobre un par de las cuestiones más debatidas hasta el presente, a saber, si el mercado o los hombres organizados políticamente deben determinar las necesidades sociales en cuanto a las mercaderías a producir; o si es factible superar dentro de los límites del desarrollo capitalista la contradicción entre el carácter social de la producción y la forma privada de la apropiación, en tanto la historia vaya dando sus respuestas y por sobre cualquier presupuesto teórico que asumamos en la configuración del *Derecho Económico*, deberemos observar que su realización se produzca a través de los medios democráticos, de cualquier otro modo sería totalitarismo.

c.- Las relaciones sociales asumidas se ordenan en torno a grupos de riesgo estimable.

Como habíamos expuesto, aunque cada relación socio-económica seleccionada cambiara con cada nueva coyuntura política o económica, es factible, no obstante, establecer al interior del campo de estudio, aquellos grupos o clases marginados del circuito de distribución de la riqueza o en situación de riesgo.

Aunque la selección de los grupos y de las relaciones privilegiadas en el proceso de construcción del sistema de objetivos y políticas económicas dependa

de intervinientes políticas, el *Derecho Económico* debe para convalidar su función, remitirse a un análisis de cada uno de estos grupos o clases por separado y analizar sus relaciones entre sí y con el conjunto; es un aspecto principal del quehacer del *Derecho Económico* en su tarea por disminuir los impactos no deseados o previstos sobre los grupos predefinidos.

**Por su extensión disciplinaria:**

a.- Su extensión, es cambiante por razón de la materia y las circunstancias históricas.

Las relaciones económicas y sociales, hemos referido se modifican conforme cada coyuntura, con el transcurso del tiempo observamos como las dimensiones que habíamos dado a cada elemento cambian continuamente, afectando los conocimientos que teníamos del conjunto, tornándolos insuficientes, por lo que el *Derecho Económico*, cambia su extensión no sólo en relación directa al descubrimiento de alguna investigación, sino al compás de la cadencia con que se agita su objeto viviente, el ser humano en su proceso civilizatorio.

b.- Es un derecho mixto.

Letelier definió al derecho constitucional como un derecho mixto, pues no se limita sólo a la organización propiamente política, sino que, además, contiene preceptos de otra índole como los administrativos, civiles, penales, procesales, etc.

De igual modo, el *Derecho Económico* no puede limitarse a organizar un conjunto de normas, económicas si se advierte que en su aplicación entrarían en conflicto con otras normas, sean de carácter administrativo, civil o penal.

De ello se deriva que el *Derecho Económico* es una rama autónoma del *Derecho*, por su carácter eminentemente interdisciplinario en el examen y respuesta de los problemas que enfrenta y por el ámbito de afectación del

conjunto de sus normas.

c.- Contenido amplio de instrumental técnico.

El vasto contenido de las relaciones sociales que conforman el objeto del *Derecho Económico* causan un incremento notable del contenido y especialización del instrumental técnico, en que el *Derecho Económico* se apoya.

A diferencia de otras ramas del derecho, el *Derecho Económico* se encuentra indisolublemente ligado a disciplinas como la económica en el desarrollo de sus preceptos técnicos jurídicos (a fin de establecer los compartimientos, causas y efectos económicos), la Estadística (a fin de medir las consecuencias cuantitativas del modo económico prescrito) y la Sociología Jurídica (a fin de establecer las proyecciones de los comportamientos dentro de escenarios que admitan en diverso grado la eficacia y secuelas de los presupuestos a sustentar).

El *Derecho Económico* no se limita en disponer un conjunto de normas en arreglo a una política u objetivo dado, sino que además prevé las causas y efectos en los comportamientos de los demás agentes económicos.

De la aplicación de tales normas, proyectando las posibles secuelas económicas y previendo los elementos que pueden perturbar su eficacia en el curso del tiempo, el *Derecho Económico* demanda para la consecución de sus fines, un amplio de instrumental técnico.

### Fuentes

Entendemos usualmente por fuentes del derecho, el fundamento u origen de las normas jurídicas. Para Torr  las fuentes formales del derecho "son los distintos modos de manifestación del derecho positivo, o si se quiere, de las normas jurídicas enfocadas con relación a su origen".

Entendemos por fuentes del *Derecho Económico*:

a) Aquellos instrumentos que permiten la articulación del fenómeno jurídico



(La Ley).- La relación con la Ley, no debe entenderse sólo como la manifestación del derecho positivo por los procedimientos procesales y constitucionales correspondientes, sino también los *Tratados*, en particular en los concerniente al Derecho Internacional, público como privado; en los llamados: *Tratados Leyes*, como tratados generales propuestos por organismos supranacionales, ratificados o no por el Estado; en los designados *Tratados Contratos*, o tratados especiales o particulares que celebran dos o más Estados sobre materias de mutuo interés, como el comercio, asistencia técnica, etc;

b) y sus implicaciones y efectos derivados en la convivencia social del entorno en que se aplica, más la realidad económica que procura modificar (La costumbre).- En relación con la costumbre, a través del derecho comercial, en que según Torr  es el " proceso económico que consiste en tomar los bienes del productor, para ponerlos a disposición del consumidor, realizando una ganancia o utilidad." debemos recordar que la costumbre tiene valor *normativo* e *interpretativo* y que puede afectar las relaciones sociales a estatuir por el *Derecho Económico*;

c) en los diversos aspectos del comportamiento económico social identificados por diversos autores de varias disciplinas humanísticas (La doctrina).- Las fuentes del *Derecho Económico* en relación con la doctrina alcanza una de sus principales fundamentos de producción de reglas técnicas jurídicas, cuando, como señala García Maynez<sup>9</sup> "se da el nombre de doctrina a los estudios de carácter científico que los juristas realizan acerca del derecho, ya sea con el propósito puramente teórico de sistematización de sus preceptos, ya con finalidad de interpretar sus normas y señalar las reglas de su aplicación";

d) y en los procesos de eficacia jurídica y aplicación de la norma técnica a través de la norma positiva (La jurisprudencia).- La relación con la

jurisprudencia, a través de los Tribunales Internacionales y Tribunales de Arbitraje, así como la jurisprudencia de los Juzgados, Tribunales y Arbitraje nacional, permiten en su función creadora de derecho no sólo determinar la eficacia de la norma jurídica sino el sentido en que se proyecta la aplicación de la norma, para recordar la *función "creadora" de derecho* que cumple la jurisprudencia cabe recordar la definición del profesor Cossio<sup>10</sup>: "toda ley permite siempre dos re-elaboraciones por los menos la de ser aplicable y la de no ser aplicable al caso". El Juez, el Tribunal, o el árbitro, según el caso, al optar en la aplicación de una norma con arreglo a las circunstancias fácticas identificadas dentro del proceso, recrea aplicaciones y nuevas relaciones (previstas o no) de la norma.

En el caso de las normas técnicas, del *Derecho Económico*, debemos recurrir a definiciones que admitan una comprensión amplia de los fundamentos en sus enunciados, a fin de exceder los límites de los actos creadores de las normas jurídicas admitidos por el derecho positivo.

Cabanellas<sup>11</sup> citando a Castán señala "como del *Derecho* puede hablarse en tres acepciones, a saber: *Derecho* como *facultad* o atribución de las personas; *Derecho* como *norma* de una sociedad constituida; y *Derecho* como conocimiento o ciencia, tres pueden ser los sentidos de la frase *fuentes del derecho*: 1º como *fuentes de los derecho* (subjetivos); 2º como *fuentes del derecho* (objetivo); y 3º como *fuentes del conocimiento del Derecho*".

A partir del concepto de Castán, desarrollamos la tesis por la cual el derecho internacional del desarrollo es fuente de conocimiento del derecho económico al ser según Oswaldo de Rivero<sup>12</sup>, como el "...conjunto de principios y medidas de política económica internacional contenido en un conjunto de resoluciones, recomendaciones y decisiones de las Naciones Unidas, de los

organismos internacionales y convenios multilaterales que constituyen una nueva doctrina de las relaciones económicas".

Por su parte, Alberto Zelada<sup>13</sup> sostiene sobre el Derecho Internacional que, "La ausencia de una auténtica solidaridad, como fundamento de la sociedad o del Sistema de Estados, hace que el Derecho Internacional sea, primordialmente, un derecho de conflictos, de equilibrio y de coordinación. Su función principal consiste en coordinar la voluntad y los intereses particulares de los Estados y en regular la cooperación entre ellos...". Entonces tenemos que, como señala Wolfgang Friedmann<sup>14</sup> "A la tradicional esfera de la existencia diplomática y las normas correspondientes del derecho internacional, modernas necesidades y desarrollos habían agregado muchas nuevas áreas expresando la necesidad para una cooperación positiva que ha sido implementada por tratados internacionales y en muchos casos por organizaciones internacionales permanentes".

Para Maurice Flory<sup>15</sup>, "En el plano jurídico, la cooperación pone en juego tres ordenes distintos: el Estado Industrial, el de las partes en vías de desarrollo y el de los Acuerdos internacionales resultantes de la voluntad de las partes", que conforman en opinión de René Jean Dupuy<sup>16</sup> "un derecho *relacional* que así como consagra exclusivamente como sujetos de derecho a los estados, vincula y propone un nuevo orden mundial".

Así para Héctor Gros Espiell<sup>17</sup> en su obra *Derecho Internacional del Desarrollo*, citado por Müller, "Fue, en efecto, con la resolución 1515 (XV) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que por primera vez se afirmó de manera radical el papel de las Naciones Unidas con respecto a los problemas del desarrollo, diciéndose que su deber es contribuir al progreso económico y social de los países en desarrollo."

Para Oswaldo de Rivero<sup>18</sup> "El mismo año de la resolución 1522 (XV) fijó

*en un uno por ciento del producto bruto de los países desarrollados, el aporte mínimo que estos deben destinar como ayuda a los países en vías de desarrollo"* se operó un desplazamiento del derecho internacional económico hacia la cuestión del desarrollo, movimiento que se expresaría en el Primer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo en 1961, y logró la renovación del derecho internacional clásico, apareciendo un Derecho Internacional del Desarrollo.

Como fuente el Derecho Internacional del Desarrollo, está relacionado al derecho económico, a través de la Resolución 3201 aprobada en sexto período de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas del 1 de mayo e 1974 en que se aprueba la Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI); y la Resolución 3281 del 12 de diciembre de 1974 en que se adopta solemnemente La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (CDE), por parte de la Organización de las Naciones Unidas.

Sin lugar a dudas el acto fundante de estas resoluciones, era la perspectiva surgida por algunos países de la periferia en la década de los 60 de establecer un nuevo orden económico internacional, y que su punto inicial era - según Mohammed Bedjaoui<sup>19</sup> el de romper con la estructura plutocrática del poder internacional.-, en un segundo momento el derecho internacional económico pasa a denominarse "Derecho del Desarrollo", cuando incluye los referente a la problemática de la cooperación internacional entre Norte y Sur.

Aunque el Derecho Internacional para autores como S. Nino resultaría dudoso el calificarlos como Derecho, al no poseer una reserva potencial coactiva; debe ser entendido como sistemas normativos, que basados en la opinión de Kelsen cifra la validez de las normas del derecho internacional en "que los Estados deban comportarse como acostumbran hacerlo", este comportamiento hace que el Derecho Internacional, al sancionar el proceder de los Estados, revelados en documentos

como los previstos en el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (CDE), se manifiesta como una nueva fuente del Derecho Económico, en un mundo cada vez más inter-relacionado.

### Contenidos

Modernamente, autores como George Erle considera que dentro del Derecho Económico Internacional están incluidos los siguientes sistemas normativos: 1) el Derecho de las relaciones comerciales internacionales, en el que se incluye a) imposiciones internas aduaneras, de contingentes, comercio exterior, etcétera, y b) armonización interestatal y derecho de la liberación; 2) derecho monetario internacional, que comprende: a) Derecho monetario y de divisas internas; y b) Derecho Interestatal de la liberalización y armonización al respecto; 3) Derecho de Planificación económica internacional: a) Derecho de las subvenciones, inversiones, "stock", carteles y compras con efecto internacional; y b) *Derecho interestatal de integración en la materia*".

Entenderemos por contenido lo que una cosa encierra o contiene en ella, tratándose del derecho económico y debido a la falta de su precisión conceptual, delimitamos los aspectos más generales de sus contenidos, acogiéndonos a la dinámica específica de cambio en el curso de la historia.

En consecuencia de haber señalado al derecho internacional del desarrollo, como una fuente de conocimiento del derecho económico, se ha ordenado sus principales contenidos según la siguiente clasificación:

Directivas emanadas del Nuevo Orden Económico Internacional.

- 1.- Las contradicciones entre el Orden Económico Internacional y las relaciones políticas y económicas Internacionales del mundo contemporáneo.
- 2.- La Cooperación Internacional para el desarrollo es el objetivo y deber común de todos los países.

- 3.- La adopción unánime de la estrategia internacional del desarrollo
- 4.- Establecimiento de relaciones justas y equitativas entre los precios de las materias primas, los productos primarios, los bienes manufacturados y semi-manufacturados que exporten los países en desarrollo.

Directivas normativas derivadas de los contenidos comunes Nuevo Orden Económico Internacional y la Carta de los derechos y deberes económicos de los Estados.

- 1.- Igualdad Soberana de los Estados.
- 2.- Libre determinación e los pueblos.
- 3.- La plena y efectiva participación, sobre la base de la igualdad, de todos los países en la solución de los problemas económicos mundiales.
- 4.- La soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales y todas sus actividades económicas.
- 5.- El derecho a total indemnización por la explotación, el agotamiento y el deterioro de los recursos naturales y los demás recursos de esos estados, territorios y pueblos.
- 6.- La reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas transnacionales.
- 7.- Las condiciones para la transferencia de recursos financieros.
- 8.- Las condiciones para la transferencia de tecnologías a los países en desarrollo, así como la fundación de esta al interior de los países desarrollados.
- 9.- Facilitación del papel que las asociaciones de productores pueden desempeñar.
- 10.- Es derecho y deber de todos los Estados, individual y colectivamente, eliminar el colonialismo, el *apartheid*, la discriminación racial, el neo-colonialismo y todas las formas de agresión, ocupación y dominación extranjera,

así como las consecuencias económicas sociales de estas como condición previa para el desarrollo.

Directivas normativas derivadas de los contenidos comunes la Carta de los derechos y deberes económicos de los Estados.

*Sobre los derechos:*

- 1.- Sobre los derechos de *juris imperi* de los Estados.
- 2.- Sobre la cooperación internacional en:
  - a) Explotación de recursos naturales compartidos,
  - b) Participación en el comercio internacional y otras formas de cooperación económica independiente.
  - c) Promover la cooperación internacional para la transmisión de tecnologías y corriente de recursos reales y financieros.
  - d) Promover la expansión y liberalización sostenidas y crecientes del comercio mundial.
- 3.- Sobre los derecho de asociación de estados productores.

*Sobre las responsabilidades:*

- 1.- Sobre la responsabilidad de promover el desarrollo económico, social y cultural de su pueblo.
- 2.- Los estados deben cooperar para facilitar relaciones económicas más racionales y equitativas y para fomentar cambios estructurales en el contexto de una economía mundial equilibrada.
- 3.- Los estados tienen la responsabilidad de cooperar en las esferas económica, social, cultural, científica y tecnológica.
- 4.- Todos los Estados tienen el deber de cooperar para robustecer y mejorar continuamente la eficacia de las organizaciones internacionales en la aplicación de medidas que estimulen el progreso económico general.

- 5.- Sobre la cuestión tecnológica. Es un derecho y un deber para los Estados aprovechar los avances y desarrollos de la tecnología y promover - respectivamente- la cooperación internacional para su transmisión.
- 6.- Promover el desarme y destinar los recursos liberados a la causa del desarrollo.
- 7.- La cooperación internacional para el desarrollo es objetivo compartido y deber común de todos los Estados
- 8.- Los países desarrollados deben aplicar y mejorar sus sistemas de preferencias arancelarias generalizadas.
- 9.- La no discriminación a los países del campo socialista.

#### **El contexto del concepto del Derecho económico en América Latina.**

A modo de análisis comparativo y siguiendo a Müller, resulta útil la caracterización de los principales modelos de Estado y de Derecho Económico en América Latina y son: a) El modelo populista, b) El modelo desarrollista, c) El modelo de seguridad nacional y d) La crisis de la deuda y el modelo aperturista; clasificación donde se pueden identificar, a su vez, 5 fases de desarrollo industrial, entendidas como interacciones dinámicas entre la industrialización orientada hacia adentro y hacia afuera, en los NICs.

Tres de ellas, implican un crecimiento industrial hacia afuera: comprenden una fase de exportación de materias primas, luego una industrialización orientada a la exportación de primarios y por último una industrialización orientada a productos secundarios; y dos fases de ampliación industrial hacia adentro: comprende una industrialización sustitutiva de importaciones, en un primer momento de importaciones primarias, para luego alcanzar una sustitución de importaciones secundarias.

a) El modelo populista, (1929-1950) En este modelo el Estado de bienestar



aparece como el garante de la "fortuna y tranquilidad" de todos, [welfare-state] se vincula al proyecto del "New Deal" de EUA. Eduardo White afirma que "La intervención reguladora del Estado, que en los países protagonista de la Revolución Industrial había resultado funcional para el crecimiento equilibrado de la sociedad, significó en estos países un medio para la preservación a largo plazo del status quo y la obstaculización del cambio social"<sup>20</sup>, lo que dio lugar a un debate sobre si el derecho es un obstáculo o no para el cambio social.

Estimo que E. White esta en lo correcto cuando reconoce "que juristas y jueces interpretaron a partir de entonces la Ley según el método exegético, que remitía a los <<principios generales de derecho>> y a la voluntad del legislador constituyente..." legislador ficticio que no va más aya de los intereses de las oligarquías agro-exportadoras.

Es el período del "tenentismo" de Getulio Vargas, el peronismo en Argentina, el ibañismo en Chile (52), en su conjunto aparecen en el marco de una industrialización, no incipiente como muchos autores consideran recordemos que Argentina en le período considerado tenía una capacidad técnica agrícola comparable con la de EUA y que era una de las diez naciones más ricas del mundo.

Este período corresponde en la fase de exportación de materias primas, relativa industrialización intensiva en manos de obra, políticas nacionales promueven una industrialización orientada a la exportación de secundarios con la producción de bienes de mayor valor agregado y con una base industrial doméstica más desarrollada.

b) *El modelo desarrollista*. Que muchos identifican con el aparecimiento de la CEPAL en 1948, desconociendo que uno de los efectos de la guerra era la aniquilación de la capacidad instalada de la mayoría absoluta de países capitalistas desarrollados a excepción de EUA. y que por ello los "nichos

comerciales" se abrirían extraordinariamente para países propios del subdesarrollo, y culminaría con el ascenso de los regímenes militares a finales de los 60 y principios de los 70.

Significó, la profundización de la intervención económica del Estado, un robustecimiento del sector público, una reforma agraria y tributaria con fines redistributivos (y políticamente se esperaba así quitarle terreno al movimiento "subversivo") y además se iniciaron procesos de integración.

El proceso de integración, que alude nuestro estudio en derecho económico internacional, comenzó con la Organización de Estados Centroamericanos ODECA en 1951, Tratado General de Integración Económica de 1960, representa un intento inspirado en las recomendaciones de la CEPAL por parte de los nacional desarrollistas, que en lo que nos interesa tuvo la virtud de poner en discusión el problema del desarrollo. En su conjunto la respuesta regional a la cuestión del desarrollo fue una integración contradicha por un desarrollismo que nacía inválido: nacionalista en primer lugar y en segundo se trataba a la inversión extranjera a través de un control pactado, de modificar y regular su comportamiento.

El modelo desarrollista coincide, en cambio con las dos fases de una estrategia de desarrollo industrial hacia adentro, se caracteriza por una oferta de productos altamente concentrada en materia prima bruta o semiprocesada, la industrialización sustitutiva de importaciones primarias rechaza las importaciones por la manufactura local de bienes de consumo básicos.

Luego en la siguiente fase la industrialización sustitutiva de importaciones secundarias, utiliza la producción doméstica para sustituir manufacturas -foráneas- de uso intensivo en capital y tecnología.

*c) El derecho y los Estados militares.* Podríamos situar el inicio de este

período con el golpe de estado en Brasil que derrocó al presidente João Gouart en marzo del 64 pero sólo con el derrocamiento de Juan José Torres en Bolivia y Allende en Chile el modelo y Estado desarrollista sufriría un quiebre del cual no se establecería más. Su efecto más característico es la consolidación del Estado burocrático-autoritario.

Su efecto derivado es el estancamiento de los procesos de integración y por ende de los aportes en Derecho Económico Internacional que se hubieran podido seguir dando. En nuestra opinión esta tercera parte es una historia inconclusa (y arbitrariamente dividida) no pasaría sin dejar su impronta, a saber con el uso frecuente del decreto-ley, estados de sitio y/o excepción, juicios sumarios sostenidos en una constante arbitrariedad judicial y una función judicial débilmente independiente, no sólo impidió el desarrollo del derecho en su conjunto y del *Derecho Económico* en particular sino que le configuró una característica hasta ese entonces inédita, esta es su instrumentalización como un derecho administrativo, cuya peculiaridad residía en la forma en que el gobierno militar incidía sobre determinados segmentos productivos.

d) La crisis de la deuda y el modelo aperturista. Con el barrido de las dictaduras militares en A.L. (aunque no de las estructuras que consolidaron) y la política de sesgo socialdemócrata de la economía y su respuesta histórica a la crisis de la deuda externa, el incremento de las exportaciones y el consumo aparejado un sostenido deterioro de las condiciones de vida de las grandes mayorías, conducen a pensar de acuerdo a autores como Edna Santín, María del Carmen Carmona, Jorge Sumlich<sup>21</sup> a pensar en términos de una "re-fundación" del derecho económico internacional.

El modelo aperturista representa, alternativas de industrialización sustitutivas de importaciones así como la industrialización orientada hacia las

exportaciones primarias y secundarias, en los NICs.

Más que excluyente son para Gereffi y Wyman<sup>22</sup> "caminos de desarrollo" complementarios e interactivos. Para los autores cada uno de los NICs. ha establecido una estrategia de industrialización a partir de combinaciones entre la industrialización sustitutiva de importaciones avanzada y distintos tipos de industrialización orientada a las exportaciones, con el fin de eludir la dependencia al mercado interno como externo, que derivaría del uso en exceso de uno de los modelos anteriores y por otra parte la de facilitar la transición hacia la diversificación industrial y mejoramiento de la calidad de sus bienes.

#### Concepto.

El problema del concepto de cualquier rama jurídica, estriba en el carácter de las relaciones sociales asumidas por esas normas, como bien acota Abelardo Torre<sup>23</sup>, "no es posible establecer límites precisos y tajantes entre las diversas ramas jurídicas, *puesto que en realidad hay una zona común en las fronteras, que abarca elementos integrantes de ambos campos limítrofes y que será más amplia, según las ramas de que se trate.*"

No hay al respecto uniformidad en la doctrina, sobre la unidad y contenidos del *Derecho Económico*. Pero para dar una idea concreta de la órbita de esta rama jurídica, empezaremos por establecer su relación diferenciada con la economía.

Por lo predicho es útil recordar a Hedemann "en la patrística del derecho económico, es necesario entrar en los materiales con cierta osadía y libertad de espíritu."

*El Derecho* y la economía se encuentran en una frontera mutua y vasta, que comprenden las relaciones sociales comunes que forman parte de su objeto y que son tratadas en forma distinta por cada disciplina, relaciones susceptibles a

alteraciones en la problemática social, que inducen a cambios en las especialidades jurídicas sobre el sistema del Derecho, originando uno de sus más recientes productos el Derecho Económico.

Por lo expuesto debemos, en primer análisis, plantear el espacio común, las relaciones fundamentales, entre el Derecho Económico y la Economía.

¿Cuál es el objeto, en ambas disciplinas? De la economía seguramente convendremos en que son las relaciones de producción su objeto, relaciones que se encuentran formadas por hombres individualmente considerados, como por grupos organizados hasta llegar incluso a establecer categorías económicas. El objeto del derecho en cambio, también está conformado por las relaciones entre las personas, estén organizadas o formando parte de complejas categorías jurídicas.

En ambos casos, se encuentra presente el hombre, pero no aislado sino el hombre en relación, en sociedad, lo que cambia en cada una es la **relación**, en el primero la interacción privilegiada es la que forman los hombres en el proceso de elaboración de sus condiciones materiales de existencia; en el segundo caso, la interrelación privilegiada, es el modo de vincularse en casi cualquier aspecto de la vida social de los seres humanos que merezca un formalismo y que tenga un efecto coactivo o coercitivo previsto y socialmente aceptado.

El derecho a través de distintas leyes norma aspectos propios de las relaciones de producción y prevé consecuencias, que van desde aquellas que nos afectan de un modo inmediato y cotidianamente, verbigracia las leyes laborales, hasta las que suponemos mediatas y distantes, como las normas de intervención en entidades financieras con problemas de liquides; en parte esta percepción obedece a que la cuestión económica, que en sí es compleja, es tratada de modo fragmentario por el legislador, a través de un cúmulo disperso de leyes, que con el decurrir del tiempo o en determinadas coyunturas económico-políticas, tienden

a contradecirse. Pero esta forma normativa plantea un límite a la acción jurídica, cuando los efectos económicos derivados que puedan tener las decisiones judiciales afectan a otras áreas de la economía, incidiendo en la propia eficacia de la Ley y acarreando consecuencias indeseables en el sistema económico.

Estas interrelaciones no son todo el problema, también existen escenarios donde las decisiones políticas en materia económica, como los *paquetazos*, debieran cumplir ciertas formalidades que garanticen una reducción del daño social estimable, otra cuestión, además, es la necesidad de establecer un ejercicio técnico de la coacción y coerción frente a los agentes económicos según hayan cumplido o no determinados presupuestos, las declaratorias de insolvencia a entidades bancarias es un buen ejemplo de ello, el modo como se realicen estos y otros procedimientos podrían prevenir efectos económicos indeseables.

Esta secuencia de efectos económicos recíprocos y una falta de procedimientos y normas sobre decisiones discrecionales comprometidas políticamente en consideraciones extrañas a un modelo de desarrollo elegido democráticamente, no parece ser una opción eficiente en la administración de recursos escasos en el momento de detener una crisis económica, lo que ha dado material a reflexionar por jurisconsultos acuñando a través del tiempo el contenido del concepto de Derecho Económico.

Justus Wilhelm Hedemann<sup>24</sup>, como jurista presenta una de las primeras tentativa de fijar los principios especiales del Derecho económico: a) Derecho económico es el ordenamiento jurídico total en cuanto esta fundado en consideraciones (espíritu) económicas; b) Derecho económico como método. La investigación del jurisconsulto ha prestado atención absorbente a las normas jurídicas, según Hedemann, dejando el examen de los hechos reales a segundo plano. El Derecho Económico exige que el foco de atención se traslade a los

hechos de la vida.

Recogido de J.H.G. Olivera, encontramos la contribución al concepto del derecho económico en el aporte de Hedemann al Diccionario de Stier Somlo: a) Teorías colectivas, (*Sammeltheorien*), que incluye al Derecho Económico todas las regulaciones que no entran en las normas jurídicas tradicionales. b) Teorías objetivas, (*Gegenstuendliche Theorien*), que determinen al Derecho Económico por la materia que forma su objeto. c) Teorías de la cosmovisión, (*Weltanschauliche Theorien*) que va en el derecho económico una manifestación del espíritu de los tiempos.

Ernest Rudolf Huber<sup>25</sup>, nos recuerda que "en sentido jurídico se llama *constitución económica* al ordenamiento jurídico fundamental de una asociación organizada por el Estado, en tanto ella se refiere al contexto global de los bienes, fuerzas y funciones de la economía".

Para Robert Goldschmidt el derecho económico es el "Derecho de la Economía."

Charles Chapaud<sup>26</sup> argumenta que el derecho económico más que una nueva rama del derecho es un nuevo derecho. Coexiste con el cuerpo de reglas jurídicas tradicionales de la misma manera que el orden social industrial cohabita con el orden social precedente y lo define como el "Derecho de la organización y del desarrollo económico, ya sea que éstos dependan del Estado, de la iniciativa privada o del concierto de uno y otra."

A propósito de la implicación del *Derecho Económico* con el desarrollo económico, sería oportuno mencionar a Andrés Serra Rojas que distingue al *Derecho Económico* como "El conjunto de estructuras, valores, normas, procedimientos, medidas técnicas y jurídicas de la economía organizada, del desarrollo económico y social de un país, que formula el Estado para la realización y dirección de su

política económica."

Hug<sup>27</sup> argumenta que el Derecho Económico incluye todas las normas de derecho público y privado, que rigen la exigencia y actividades de las empresas económicas. La materia del *Derecho Económico* según Hug es: a) Derecho de la empresa: Constituyen su objeto la totalidad de las relaciones que se dan al interior de la empresa, elementos constitutivos y relaciones jurídicas con el Estado y otras empresas. b) Derecho de la organización de la economía: Constituyen su objeto la disciplina de los administradores públicos y privados, las formas societarias y las formas coactivas de la organización de las empresas. c) Derecho sobre las cosas en la economía: Abarca relaciones entre las empresas y elementos materiales que sirven a su actividad (bosques, productos del subsuelo, etc.), constituye su tema el contenido de la propiedad privada en la economía. d) Derecho del tráfico en la economía: Régimen de actos jurídicos donde se manifiesta el ejercicio de la empresa frente a terceros, el régimen del Derecho privado, como las normas esenciales sobre contratos de comercio o cuando el régimen público restringe la libertad de contratar. e) Derecho al trabajo: Que incluiría todas las relaciones entre la empresas y sus diferentes grupos de trabajadores.

M. Vasseur<sup>28</sup> reafirma esta idea y señala que el derecho económico es un derecho de reagrupamiento y síntesis, que permite a los juristas responder a las necesidades de la economía.

G. Farjat<sup>29</sup> aduce que el derecho económico es, ciertamente, una disciplina nueva que implica la utilización de métodos de las ciencias jurídicas y económicas.

El Derecho Económico debe complementar la libertad individual, en nuevos aspectos de la economía y sus efectos sociales, a través del control de



funcionamiento de las instituciones públicas y privadas.

En los últimos años ha tomado fuerza, aquella parte de la doctrina que estima que el "*Derecho Económico* no es una nueva materia jurídica, sino una nueva óptica frente a materias tradicionales. Como el caso del Derecho Comparado..., el *Derecho Económico* es una *calificación del derecho*: es el Derecho considerado en sus consecuencias económicas." como lo han enunciado los jurisconsultos Jacquemin y Schrans<sup>30</sup>. Aplicando, luego, para cada actividad económica las normas según cada ley que corresponda: así se acudirá al derecho civil en lo que corresponde a bienes y los contratos; al derecho mercantil y laboral en lo que respecta a la empresa y así en lo sucesivo, según la orientación de Linotte, Mestre y Romi<sup>31</sup>.

Para Giovanni Quadri, el *Derecho Económico* es "La disciplina que estudia y sistematiza las normas por la cuales el poder público actúa en la economía." razón por la que el autor citado considera al *Derecho Económico* como una parte del Derecho Administrativo.

También se ha considerado definir al Derecho Económico por sus sujetos, como lo ha propuesto el profesor suizo Hug, que asimila al *Derecho Económico* como el Derecho de la Empresa, que rige la organización de ella y sus relaciones. De acuerdo a Guzmán, Kaskel<sup>32</sup>, Lehman y Kiraly<sup>33</sup> sustentan similar posición, la misma que puede ser criticada por no incluir al Estado como un sujeto relevante del quehacer económico de la sociedad.

Aunque la discusión se inicia en Europa, es en América Latina donde adquiere una especial importancia, a partir de los procesos dirigidos de industrialización y de intervención económica del estado.

Darío Munera Arango, define al *Derecho Económico* como "Conjunto de principios y de normas jurídicas que regulan la cooperación humana en actividades

de creación, distribución, cambio y consumo de la riqueza generada por un sistema económico."

Juan Bautista Siburu, uno de los primeros jurisconsultos latinoamericanos en abordar la cuestión del *Derecho Económico* lo conceptúa como "aquel que regula la producción, distribución, circulación de bienes y servicios." Posición, que ha decir del jurista Marco Antonio Guzmán, ha sido criticada, por considerar que el *Derecho Económico* en ese caso sería más bien un Derecho de la economía, antes que un Derecho Económico.

Hugo Rangel Cuoto<sup>34</sup> estima que el Derecho Económico es un instrumento para el logro de la eficacia económica y la justicia social.

Para el jurista Julio G. Olvera<sup>35</sup> el Derecho Económico debe ser entendido como una fase del desarrollo del Derecho Objetivo, cuyo destino es diferenciarse paulatinamente de las formas jurídicas que participan de su objeto.

Para Díaz Müller, en cambio, son dos los aspectos que se observan en la construcción del concepto de derecho económico, a saber, en primer lugar la noción de orden público económico, que según el autor, es la que confiere un status jurídico autónomo al derecho económico, tal orden público económico se construye en y desde el estado, mediante su intervención global en la economía (política económica, industrialización, planes de desarrollo, integración económica, etc); opinión equivalente, en esta parte, a la del profesor Alfonso Insuela Pereíra, que precisa por *Derecho Económico* "El complejo de normas que regulan la acción del Estado sobre las acciones del sistema económico y las relaciones entre los agentes de la economía."

En segundo lugar, el Derecho Económico se expresa como una rama *metajurídica* en que los factores explicativos provenientes de otras ciencias sociales poseen la misma fuerza analítica que la propia técnica jurídica, esto

último es lo que le otorga su autonomía, junto con el contenido del objeto a que se aboca esta disciplina.

Aunque la opinión J.H.G. Olivera sobre la autonomía del Derecho Económico debe plantearse *ex post*, de los resultados interactivos de la aplicación de sus principios con la realidad que pretende normar.

El profesor O. Correas<sup>36</sup>, nos ofrece otra posibilidad de análisis, al considerar que la principal función del estado es garantizar las condiciones necesarias para la reproducción ampliada del capital, este concepto aporta en el Derecho Económico, una perspectiva de análisis más precisa de la acción del Estado, como orden público económico, en su intervención sobre la economía.

Los conceptos citados plantean que el *Derecho Económico* es una disciplina autónoma de la economía en razón de su objeto, que diferenciado del de la economía presupone la aplicación de reglas jurídico técnicas en la construcción de sistema normativos (de objetivos) y de política económica, ordenados a través del discurso deóntico para la administración de la coacción y coerción entre los distintos agentes económicos en base a los datos proporcionados por la economía objetiva, a fin de establecer normas de mínimo daño económico social.

No obstante, en lo que no parece haber consenso entre los autores, es cual es el producto específico de la forma jurídica del *Derecho Económico* si la norma positiva o la regla técnica jurídica.

Nuestra orientación a este respecto es de carácter racionalista, pues estimamos que el *Derecho Económico* es un conjunto de reglas técnicas organizadas en forma de método, que bajo la forma del discurso deóntico traduce el contenido económico en relaciones jurídicas, susceptibles de ser abstraídas en una, como lo expone Cabanellas<sup>37</sup>, "colección de reglas determinantes de las relaciones jurídicas originadas por la producción, circulación, distribución y consumo de

la riqueza."

Esto nos plantea la cuestión del *Derecho Económico*, como reglas jurídico técnicas, opinión que es apoyada por E. Cottely<sup>38</sup>, cuando comenta que el "*El Derecho Económico es una disciplina propia de la hermenéutica jurídica, para el análisis de los puntos interactivos entre las instituciones y relaciones económicas frente a la diversidad social a la que afectan o modifican.*", pero nosotros agregamos y precisamos que son sólo aquellas relaciones económicas comprometidas con el desarrollo económico.

## Capítulo II

**Síntesis escogidas sobre las principales teorías sobre el Desarrollo Económico.**

**¿De dónde proviene la percepción circular de la naturaleza del problema del desarrollo económico?** En la actualidad los economistas contemporáneos, han vuelto a la analítica clásica para emprender el estudio del desarrollo y del subdesarrollo<sup>a</sup>.

Higgins<sup>39</sup> observó que el "camino del desarrollo está pavimentado como un círculo vicioso", como articulación de categorías que se suponen principales del fenómeno del desarrollo y que se ordenan en forma causal (Ingreso Bajo -> Ahorro Bajo -> Inversión Baja -> Productividad Baja).

Con el objeto de explicar la pobreza y el estancamiento en los países subdesarrollados, pero que en realidad se trata de la teoría del crecimiento económico de Smith, recogida a más de doscientos años de su elaboración. (ver gráfico 1.1)

Hirschman<sup>40</sup> agregó, que "algunos círculos son más viciosos que otros", a

<sup>a</sup> "La incapacidad de la teoría Neoclásica y su lógica de los mercados para explicar de manera adecuada el funcionamiento de economías tan ajenas a sus supuestos...motivaron el rescate inicial del cuerpo central de la economía política clásica..." Osvaldo Sunkel, *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina*.p.38.

lo que Higgins<sup>41</sup> añadió luego "la tarea del analista consiste en descubrir cuáles de esos círculos son causa básica de los demás, cuáles se pueden romper con mayor facilidad y cuáles pueden pasar a ser mecanismos de retroalimentación que contribuyan al crecimiento económico sostenido". Ragnar Nurkse<sup>42</sup>, aporta una de las más persistentes líneas propositivas en los estudios de desarrollo económico: "Quizá las más importantes relaciones circulares de esta clase son las que afligen a la acumulación de capital en los países atrasados. La oferta de capital se halla regida por la capacidad y disposición de ahorrar; la demanda de capital depende de los incentivos para invertir".

De acuerdo con P.T. Bauer<sup>43</sup>, "El modelo que hay detrás de la misma [tesis del círculo vicioso] es defectuoso, puesto que las variables explícitas o implícitas en el mismo, o bien son relativamente poco importantes como determinantes del desarrollo, o bien no se influyen mutuamente en la forma en que se supone", para Bauer la tesis es criticable, por no poder explicar el enriquecimiento de ciertos grupos al interior de las sociedades subdesarrolladas, el tránsito que ha ocurrido de países pobres que ahora son desarrollados y una tercera consideración de orden epistemológico, a saber, es que la tesis del círculo vicioso parte de un sistema cerrado lo que es inconsistente para reflejar el proceso del desarrollo.

Para Salvatore y Dowling<sup>44</sup>, las teorías sobre el desarrollo y el subdesarrollo que parten de la tesis generalmente reconocida como círculo vicioso, pueden ser criticadas cuando tomamos de sus supuestos que la tendencia en los países menos desarrollados a un nivel bajo de ahorro no es la única condición que obste el desarrollo en estas regiones.

En mi opinión, habría que analizar, más cuidadosamente, cuándo estamos frente a un patrón de consumo y cuándo frente a un objeto ideológico con motivo

de consolidar o perpetuar una estructura de poder. De los ejemplos citados por Cairncross y otros, en que "señalan la capacidad de ahorro que tuvieron gentes de muy diferentes eras y culturas, y que las extrajeron de sumas considerables de sus habituales necesidades de consumo", como las pirámides de Egipto, el Taj Mahal de la India, la Acrópolis de Grecia, los templos Aztecas de México, los templos Incas del Perú, el templo de Angkor Wat en Cambodia y numerosas catedrales de Europa y de América Hispana, los monumentos señalados de acuerdo a Gordon Childe según Elam Service<sup>45</sup>, simbolizan la concentración de la plusvalía social en beneficio del Estado, recordando a Godelier<sup>46</sup>, las relaciones político religiosas y sus manifestaciones como los monumentos referidos "funcionan como relaciones de producción" en el desenvolvimiento de las sociedades tributarias.

Sin embargo estoy de acuerdo con las reservas de Salvatore y Dowling, en cuanto a la capacidad explicativa de la tesis del círculo vicioso para la aclaración del fenómeno del Desarrollo Económico, pero por razones distintas. Su debilidad principal descansa en que sus proposiciones no alcanzan a reflejar suficientemente este proceso más bien sugieren una forma única de desarrollo, en efecto, considero que Smith no teorizo sobre los pueblos bárbaros o las colonias, sino sobre la Europa desarrollada.

Estimo que las críticas leídas parten de una falacia en común, asumen por la vía de la falsa analogía que la pobreza tiene -por omisión o insuficiencia- los mismos supuestos del desarrollo, constituyéndose esta falacia de presuposición en el núcleo de la teoría del círculo vicioso de la pobreza.

La forma que asume el razonamiento actual sobre el desarrollo y el subdesarrollo no es un producto del azar, pues en el mundo de los conceptos nada se dispone *ab æterno*, sino de las mismas contradicciones históricas que van

acuñando contenidos y que pasamos a considerar en su devenir hasta el presente.

## 1) Los Preclásicos.

### a) Los fisiócratas.

Quesnay, afirmaba que todos los hechos sociales están ligados por leyes inmutables, a los que están sujetos individuos y gobiernos.

Quesnay además de médico, quien fue médico de Luis XV y de Madame Ponpadour, era líder intelectual de los fisiócratas. Pensaba que cada parte del cuerpo que tuviera algún malestar lo transmitiría tarde o temprano al resto. Concebía que el cuerpo humano, interactuaba y reaccionaba mutuamente entre sus partes como su modelo económico. Quesnay "escogía un factor clave en el proceso del flujo circular y analizaba los diversos efectos sobre la economía en su conjunto a través de sus efectos sobre este factor clave<sup>47</sup>" una metodología bastante familiar entre los economistas modernos a más de dos siglos y medio de este autor.

A los fisiócratas les debemos el mayor intento antes de los clásicos de configurar un método económico, aunque irremediablemente terminaran por "expresar la voluntad de Dios", como un modo de oponer una instancia superior a la voluntad del absolutismo. Tienen el mérito de que sentaron las bases de la observación metódica de los economistas actuales, afín de crear un modelo analítico-teórico en que los hechos se arreglasen según sus causas.

La teoría de los fisiócratas partía, del *crecimiento económico*, entendido como una ampliación de lo que ellos llamaban el flujo circular. El esquema previsto por Quesnay consistía en un circuito económico donde el papel preponderante recaía sobre los agricultores, los artesanos sólo servían para atender el mantenimiento de aquellos. (ver gráfico 1.2)

Había otro sector, los propietarios, aunque para esta categoría Quesnay

preveía a cualquier persona con algún título, en último análisis se refiere a los terratenientes.

Para los fisiócratas, la producción equivalía a la creación de excedente, como en efecto lo hacía la agricultura, sin embargo con la industria no ocurría lo mismo, para los fisiócratas esta no podía producir un excedente de valor por encima de sus costes necesarios<sup>d</sup>.

Aunque tanto artesanos como propietarios eran estériles, desde el punto de vista de los fisiócratas, a estos últimos les estaba reservado por su posición una serie de "responsabilidades" que giraban en torno a aumentar la inversión agrícola y subsiguientemente generar un mayor *produit net* en el mediano plazo, todo esto a través de una política fiscal cuyo sujeto a gravar consistía precisamente en los terratenientes.

Aunque el *Tableau Economique* de Quesnay apareció en 1758 y los fisiócratas como escuela se desarrollaron en el siglo XVIII, su comprensión de que la ampliación del flujo circular equivalía a crecimiento (desarrollo) económico, sigue dominando nuestra percepción sobre el desarrollo económico hoy en día.

## 2) Teoría de los clásicos.

### *Una consideración previa.*

Compartimos la opinión de M. Ignattief, que la historia de la economía política no puede escribirse como la historia de la ideología burguesa. "Smith, Hume, Quesnay y Steuart fueron capaces de crear, desde dentro de las antiguas disciplinas de la jurisprudencia y la filosofía moral, una ciencia del hombre capaz de proporcionar la comprensión sistémica de la «sociedad comercial».<sup>48</sup>

La economía política clásica, es la ciencia de la sociedad, que estudia el

<sup>d</sup> Recordemos que en condiciones competitivas el precio (de equilibrio) tiende hacia el coste total de los medios utilizados en la producción.



comportamiento e interrelación del gobierno, la economía y la sociedad.

Considero oportuna la crítica de M. Ignatieff de que la tendencia a concebir la historia de la economía política clásica como una expresión oficial o académica burguesa, se explica en parte, por la confusión de la "tradición marxista"<sup>a</sup> entre las intenciones de los teóricos y las aplicaciones o destino de sus teorías. Y como precisa M. Ignatieff, la intención de los clásicos se vuelve en el propósito "de crear un nuevo lenguaje de análisis secular que fuera capaz de comprender la «sociedad comercial».

Al igual que los fisiócratas, los clásicos sostuvieron principios como la libertad natural (*laissez faire*) y la importancia del crecimiento económico como medios para mejorar las condiciones de existencia de los hombres, de hecho la teoría económica clásica es en lo esencial una teoría del Desarrollo Económico<sup>b</sup>.

#### a) Adam Smith.

El pensamiento económico de Smith combinaba una teoría de la naturaleza humana, así como una teoría de la historia, con implicaciones especiales de teología natural y muchas observaciones prácticas<sup>c</sup>.

Smith señalaba que la naturaleza humana tenía dos características innatas,

<sup>a</sup> "Los historiadores marxistas del pensamiento económico han estado demasiado atareados explicando por qué no hay un análisis de explotación de la producción en la ciencia económica escocesa para percatarse de un lenguaje vernáculo más antiguo, el del oprobio moral, pero este existe." Ignatieff Michael, "Marxismo y economía política clásica", en *Historia Popular y Teoría Socialista*, Raphael Samuel, ed., Barcelona, Crítica, 1984, p.233.

<sup>b</sup> "Para Smith como para todos los filósofos escoceses la economía política no sólo era un modelo de leyes de equilibrio de mercado, sino también una historia de la sociedad civil, una sociología histórica del proceso de crecimiento, [...] una teoría del gobierno en su relación con las leyes de la sociedad civil y una teoría de política fiscal y económica" Ignatieff Michael, "Marxismo y economía política clásica", en *Historia Popular y Teoría Socialista*, Raphael Samuel, ed., Barcelona, Crítica, 1984, p.226.

<sup>c</sup> Incluso el argumento de la «mano invisible», tiene también su dosis de empiria, la incompetencia de hecho de los gobiernos y la impotencia del burócrata, "Parece imaginar [el burócrata] que puede disponer de las diferentes piezas sobre un tablero de ajedrez. No considera que las piezas situadas sobre un tablero de ajedrez no tienen otro principio de movimiento que el que les imprime la mano que las coge; pero en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene un principio de movimiento propio, ..." Smith A., "Theory of Moral Sentiments" citado por Robert B. Ekelund J.R. y Robert F. Hérbert, *Historia de la Teoría Económica y su Método*, 3ª ed., McGraw Hill, 1992, p.108.

la primera que nos interesamos en las cosas más próximas a nosotros, y la segunda que tenemos un ferviente deseo de mejorar nuestra condición.

Sostenía que la evolución de la sociedad era resultante de la interacción entre el egoísmo (derecho de propiedad) y las formas del cambio institucional (período cazador, pastoril, agrícola y comercial). El autor de *The Theory of moral Sentiments*, partía de que el hombre era un ser egoísta, pero capaz de proponer una cierta moralidad, con consideraciones no egoístas, tal paradoja se resolvía en la capacidad de *empatía*, esta capacidad de sentir las emociones y necesidades ajenas como propias permitía una serie de valoraciones morales. Si para Smith el ser humano era egoísta, no lo era en un sentido ilimitado, el egoísmo encontraba su frontera en el campo moral.

En la sociedad con el egoísmo ocurría que, a través de la *competencia* no se corrige el egoísmo individual, al contrario el mecanismo de la competencia aseguraba que el egoísmo, en la consecución de sus fines, propenda el bienestar general.

En efecto, Smith pensaba que a condición de no haber monopolios o intervención estatal, la competencia propendía a una caída de los precios, lo que tenía un impacto decisivo en el bienestar general, de hecho esto lo podemos comprobar en el presente: "Allá en los oscuros y confusos días de nuestro pasado se podían llegar a pagar entre 80 y 100 dólares por una sola hora de acceso a un terminal y esto no era lo peor: la única salida con la que contaban nuestros abnegados antepasados era un ruidoso y casi ininteligible teleimpresor"<sup>49</sup> en la actualidad por ejemplo en Quito o en Guayaquil la hora de alquiler de computadoras fluctúa en medio dólar.

Así de esta forma Smith configura uno de los rasgos típicos de la economía moderna, al revelar que las realidades económicas en el capitalismo descansan

sobre la competencia "atomística".

Smith y los clásicos en general, logran apreciar la doble cualidad de las cosas, esto es que, poseen un valor de uso<sup>a</sup> y un valor de cambio<sup>b</sup>, no obstante no fueron capaces de resolver las discrepancias en precios entre el valor de uso y el valor de cambio, v.gr., el aire tiene un valor de uso substancial, pues sin él no podemos vivir, no obstante tiene un valor de cambio deleznable; por otro lado un diamante tiene un valor de uso casi nulo, pues su capacidad de satisfacer necesidades humanas en tiempos de Smith se circunscribía a lo estético, no obstante tiene un extraordinario valor de cambio.

Para explicar el precio de las mercancías, sobre la discrepancia revelada entre el valor de uso y de cambio Smith estudia el valor de cambio (precio relativo) y sus variaciones en el tiempo. Para esto, tomó de Hume (aunque el concepto fue ya declarado con anterioridad por Sir Willian Petty) la idea del trabajo como medida del valor<sup>c</sup>.

Smith consideraba que el valor de mercado de las mercancías está estructurado por: salario<sup>d</sup>, beneficio y renta, constituyendo el ingreso, al que consideraba como todo el valor de cambio que se realizaba en la sociedad.

Esto hace que el sistema de Smith caiga en una tautología, dado que el

---

<sup>a</sup> Valor de uso.- Los valores de uso son de manera inmediata medios de subsistencia. Pero a la inversa estos medios de subsistencia son ellos mismos producto de la vida social, resultado de un gasto de fuerza vital humana, son trabajo materializado. C. Marx *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, Ediciones Estudio Buenos Aires 1975, p.17

<sup>b</sup> Valor de cambio.- Razón de cambio, la proporción en la cual se cambian valores de uso de una clase de valores de uso de otra clase, relación que cambia constantemente con el tiempo y lugar. Por eso el valor de cambio parece cosa del azar y puramente relativa. K. Marx citado por G. Bekerman *Vocabulario básico de marxismo*, Edc. Crítica, España 1983, p. 228

<sup>c</sup> Smith, no creía que el trabajo fuese fuente de valor, apenas su medida, suponer que el trabajo es el origen único del valor, era admisible sólo en las sociedades primitivas donde el trabajo es el único factor de producción.

<sup>d</sup> Smith sabía que las medidas monetarias tienen el defecto de que cambian en el curso del tiempo, de ahí que distinguiera entre precios reales y precios nominales "El trabajador es rico o pobre, está bien o mal retribuido, según el precio real de su trabajo y no según su precio nominal". Adam Smith, "La riqueza de las Naciones" citado por Robert B. Ekelund J.R. y Robert F. Hérbert, *Historia de la Teoría Económica y su Método*, 3ª edc., McGraw Hill, 1992, p.114.

precio de las mercancías lo explica por los factores de producción, que también son precios, pues el salario es el precio que atribuimos al trabajo, el beneficio es un precio dado a un rendimiento obtenido o por obtener, descontando los gastos de producción y la renta es un precio de un beneficio periódico.

El valor de mercado, es el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda, y es igual al precio, al que denominó *precio real*, mientras que acuñó el concepto de *precio natural* para referirse a los costos de producción a largo plazo.

Marshall, clarificando a Smith advertía que la elasticidad de la oferta a corto plazo producía que el precio de mercado caiga por debajo del precio natural ante un exceso de oferta, lo cual es particularmente real para Latinoamérica en el grueso de sus exportaciones, constituidas por productos primarios.

Como los precios no son estables en el tiempo Smith se enfrentó a la cuestión del equilibrio entre las exigencias de las fuerzas de la oferta y de la demanda, el equilibrio -explicó- era el precio natural o precio de equilibrio de las mercancías, que es el eje de gravitación de las fluctuaciones de los precios.

Los precios de los productos no pueden estar en equilibrio a largo plazo, a menos que los precios de los factores también estén en equilibrio a largo plazo.

Smith desarrolla el concepto preexistente de *fondos de salarios*, (que era en forma paralela una teoría de los salarios y una teoría del capital) el fondo de salarios, que ahora denominamos ahorro productivo, se entendía como una relación por la que los capitalistas, acumulan capital *les es posible la contratación de obreros*, adelantando a través del fondo de salarios al trabajador

un dinero, por el cual los capitalistas a cambio han de recibir un justo resarcimiento (capital + beneficio) entonces el fondo de salarios mantendría a la clase trabajadora.

Para que los trabajadores "sobrevivan" los capitalistas deben proveerlos de herramientas para el trabajo y de bienes para su consumo, a continuación del argumento, Smith a través del fondo de salarios, reinterpreta el ahorro, pues para aumentar los bienes salariales los capitalistas deben ahorrar, y se induce al ahorro por medio de la perspectivas de aumentar su beneficio, el ahorro así entendido en el proceso de producción serviría para contratar más trabajadores, que a su vez consumirían más bienes salariales, aumentando la demanda agregada, lo que permite producir más en el período productivo siguiente.

Para A. Smith las tres principales características de su análisis central son la división del trabajo (producción), el análisis del precio y la asignación, y la naturaleza del *crecimiento económico*. Sobre la división del trabajo partía del hecho de que una vez convertida la tierra en un mercado, (Derecho de Propiedad y Derecho Contractual) y organizada la producción en torno del beneficio, ya no quedaba más espacio sino para la especialización y ésta Smith la veía expresada en la división del trabajo.

La división del trabajo fomenta una mayor especialización en la producción, a mayor singularidad tanto mayor eficiencia y ampliación de oportunidades para la innovación; el crecimiento económico previsto por Smith dependía en última instancia de este factor.

La división del trabajo, entonces, deriva en un aumento de la productividad, esto trae consigo un incremento de la *riqueza nacional*, a este respecto Smith fue el primero en asociar el crecimiento de la riqueza nacional (renta nacional) con el crecimiento económico, expandiendo así el mercado a

través de una división del trabajo más intensa, logrando por consiguiente el desarrollo económico.

Smith fue el primero también en articular el interés macroeconómico por el crecimiento, partiendo de sus fundamentos microeconómicos (teoría del Valor y la *Ley del Valor*)

La división del trabajo es el punto de partida del crecimiento económico de Smith del cual resalta tres ventajas a fin del desarrollo económico, a saber: 1) Aumenta la habilidad y destreza de cada trabajador 2) Ahorro de tiempo 3) Invención de la maquinaria. Esta última en palabras de Smith "Los hombres son más propensos a descubrir métodos más fáciles y expeditos para alcanzar un objetivo cuando toda la atención de sus mentes está concentrada en un objeto..."<sup>50</sup>. Si la división del trabajo pone en marcha el proceso del crecimiento económico, es en cambio *la acumulación del capital* el que lo mantiene. Los elementos claves de Smith son la naturaleza, la acumulación y el empleo del stock, cuanto mayor sea la proporción de este, mayor será el potencial del crecimiento económico de cualquier nación.

#### **b) El sistema Ricardiano.**

Estimado lector, los cuatro párrafos siguientes se han considerado en virtud del valor que nos prestán para comprender las condiciones iniciales que determinaron la necesidad de un Banco Nacional, lo que es relevante en nuestro estudio del Derecho Económico, terminados estos continuaremos con nuestra investigación de la naturaleza del desarrollo económico para Ricardo.

Francis Horner miembro del parlamento inglés propuso a la Cámara de los Comunes investigar el alza de los precios en los metales preciosos, en ocasión de esto vio la luz el *Bullion Report* que se constituyó en un comentario oficial

al informe realizado por el comité<sup>a</sup> investigador, de los resultados de la indagación designada por Horner. El *Bullion Report* sostenía que una cantidad excesiva de billetes de banco influía en el valor del papel moneda y se atribuía que el aumento del precio de los metales preciosos (inflación) se debía a esta causa. Aunque sus conclusiones fueron rechazadas al año de redactadas por el comité, El *Bullion Report* sirvió para que Ricardo hiciera sus opúsculos<sup>b</sup> sobre materia monetaria publicada como comentario al informe de 1809.

La teoría Ricardiana del dinero, estaba dominada por la cantidad, Ricardo sostenía que los precios de las mercancías pueden afectarse con la cantidad de dinero circulante. Para Ricardo el dinero no aparece como un *depósito de valor*, sino más bien como un mero *regulador* del valor.

En 1823 se publicó póstumamente su *Plan para crear un banco nacional*, estudio con el que Ricardo aportó en: 1) Que el papel moneda es un sustituto eficiente del dinero metálico dado que demanda menos recursos su mantenimiento. 2) Resolvía el problema de fijar la cantidad de papel moneda, a través de que el Estado tenga el monopolio de su emisión, y que tales emisiones sólo se podrían efectuar a condición de su respaldo en oro. 3) Había un elemento de elasticidad monetaria, permitiéndose que el banco intervenga en operaciones de mercados abiertos, comprando valores gubernamentales cuando quisiese aumentar la cantidad de dinero y vendiendo cuando quisieran disminuirla. Estas intervenciones, a su

---

<sup>a</sup> Entre otros, en este comité se encontraba Henry Thornton, considerado el más brillante teórico clásico monetario. Sus principales contribuciones son: a.- La distinción entre tipo de interés natural y tipo de interés bancario (préstamo). Thornton advirtió que el tipo de rendimiento sobre el capital invertido determina el tipo de interés bancario sobre los préstamos. Si el tipo bancario cae debajo del rendimiento, la competencia de los préstamos presionan al alza del tipo bancario. Si el tipo bancario está por encima del rendimiento, cae su demanda, obligando a bajar el tipo bancario para atrapar los préstamos. b.- Doctrina del ahorro forzoso, reconoce que una mayor cantidad de dinero, aumenta el capital y esto eleva los precios. Así Thornton rompe con la teoría de la neutralidad del dinero de Hume, y evidencia como la cantidad de dinero afecta tanto los precios, como la tasa de acumulación forzosa de capital.

<sup>b</sup> En 1809 *El precio del oro* y en 1816 *Propuesta para una moneda económica segura*.

vez, estarían determinadas por las variaciones en el tipo de cambio que reflejarían las modificaciones en la correlación entre el papel moneda y su contrapartida metálica.

John Estuart Mill influyó en la teoría cuantitativa, así como veremos más adelante en el pensamiento clásico en su conjunto, Mill reconoció que la teoría Ricardiana partía del falso supuesto de que el dinero se distribuía equitativamente en relación con las tendencias iniciales. También Mill observó que el modelo cuantitativo se aplica sólo al dinero metálico y que el crédito ya no admite la simplificación Ricardiana, Mill advirtió que un aumento del crédito bancario en condiciones de pleno empleo empujaría a una baja de las tasas de interés.

Para Ricardo el crecimiento económico, tendría límites que conducirían a un estado estacionario de la economía, con un nivel de salarios aproximado al de subsistencia. Partía de un escenario en que la oferta fija de la tierra se relaciona a una población siempre en aumento, esto traería como efecto una presión al alza constante de los precios agrícolas, que no podrían sustentar los márgenes de utilidad requeridos para la inversión (rendimientos decrecientes), ni la capacidad de los empresarios para mantener los salarios, con lo que la economía quedaría en una situación estacionaria.

Complementando el pensamiento de Ricardo, para Malthus, los límites del crecimiento se fijaban en las diferencias entre las capacidades de crecimiento biológico y poblacional, según Malthus el primero crecería en una progresión aritmética mientras el segundo en términos de una progresión geométrica, con lo cual a mayor crecimiento poblacional los adelantos de la producción quedan reducidos a un nivel de subsistencia. Resultado de lo anterior la humanidad se vería expuesta a hambrunas cíclicas para equilibrar su población con sus



capacidades alimentarias.

**c) John Stuart Mill.**

Las ideas de Mill, sobre el crecimiento económico, antes que las de Ricardo, giraban en torno de los factores que limitaban el crecimiento económico y que eran los rendimientos decrecientes en la agricultura y la caída de los incentivos para invertir.

Mill por tanto creía que la economía era empujada de un estado progresivo a un estado estacionario. Mill se distinguió de los clásicos en que fue el único que no trató al *estado estacionario de la economía* como una mera construcción teórica, en su opinión, luego de una fase de opulencia vendría una (estado estacionario) en la que realmente se emprenderían las trascendentales tareas de la humanidad, a saber, *establecer reformas sociales a fin de alcanzar la igualdad de riqueza y oportunidades para todos*.

Mill también fue el primer pensador en denunciar el discurso del desarrollo por el desarrollo, en su pensamiento el desarrollo se cumplía a condición de, primero: estar en el estado estacionario de la economía, y segundo: emprender las tareas de reforma social. Nos parece oportuno señalar que en nuestra investigación John Stuart Mill es el primer pensador clásico en advertir que el crecimiento económico no es la ampliación «del flujo circular» por el contrario critica que este sea entendido como el quid del crecimiento. Lejos de implicar el estado estacionario de la economía un período degradante para el «adelanto humano», *significaba, en cambio, una oportunidad para el desarrollo personal*, como la ampliación del "campo para la lectura del entendimiento y para el progreso moral y social; habría las mismas posibilidades de perfeccionar el arte de vivir, y hay muchas más probabilidades de que se perfeccione cuando los espíritus dejen de estar absorbidos por la preocupación constante del arte de

progresar."<sup>51</sup> Estimamos que los aportes de Mill nos permiten en el presente objetivar la diferencia entre los conceptos de crecimiento económico y Desarrollo Económico.

Mill consideraba que el mejor mecanismo para lograr una mayor igualdad no era la redistribución de la renta sino *de la riqueza*. Para Ekelund y Hérbert<sup>52</sup>, el último gran economista clásico, fue capaz de reconocer y en algunos casos anunciar por vez primera, la mayoría de las excepciones al *laissez faire*, que se han convertido en parte integrante del capitalismo moderno, en cuanto a los límites del papel e influencia del gobierno en la economía. Mill como los clásicos reafirmó que el *laissez faire* debía ser la regla, pero distinguió su excepciones, para Mill «sólo al menos que venga exigida por algún gran bien, es un mal cierto» podían tolerarse esas excepciones, y en efecto las dedujo en arreglo a un gran bien que demande la intervención del Estado, como la defensa del consumidor, educación general, conservación del entorno, protección selectiva de la vigencia de los contratos permanentes basados en la experiencia futura, la regulación de los servicios públicos y la caridad pública.

### 3) Los posclásicos.

#### a) Wieser.

Wieser<sup>a</sup> creía en un análisis sobre el desarrollo económico similar a los clásicos, pero rompía con estos al no concebir en su modelo teórico la necesidad de un estado estacionario de la economía, para él, el desarrollo debía de tener una dinámica más bien darwiniana, que se aplicase como una teoría de la evolución orientada al poder, con un marco de análisis estático de la utilidad tomado de la versión austriaca de la teoría neoclásica de la utilidad y distribución,

<sup>a</sup> La *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* de Friedrich von Wieser en 1914 fue una incursión en la sociología económica, pero también, un aporte sobre régimen tributario, a través de un programa normativo de política económica.

esto nos permite explicar su interés en comprender los efectos del poder sobre el bienestar.

Wieser en su economía social, exponía una teoría económica del bienestar con dos ejes, a saber:

Primero: El Sindicato como monopolio de factor.- Los sindicatos son una fuerza compensadora en el mercado de trabajo, su semejanza con los monopolios de productos es solamente externa, para Wieser los monopolios de productos se oponen a los consumidores desorganizados, en cambio que los *monopolios de factores* (sindicatos) se oponen a los capitalistas "que están monopolísticamente organizados en lo que se refiere a la demanda de trabajo"

Wieser repara que ante un mercado de oferta de trabajadores desorganizado, en términos de la teoría del precio, este es explotado monopolísticamente y monopsonísticamente; el efecto se traduce en que los trabajadores por la competencia que los enfrenta entre sí, no reciben todo el valor de sus productos marginales, distorsionando (volviendo no transparente) el mercado de factores<sup>2</sup>. Según Wieser, la huelga era un arma defensiva contra las estructuras monopolísticas y monopsonísticas que llevan a cabo los capitalistas.

Para Wieser un problema social es seleccionar, entre las necesidades ilimitadas, las que son más importantes para la sociedad en su conjunto. En esencia, la economía debe establecer un sistema de valores para los diferentes bienes y servicios, que sea aceptable para la comunidad y que refleje los deseos de bienes y servicios que la economía puede producir, esto es exactamente, lo que afecta y menoscaba la organización monopolística y monopsonística de los

<sup>2</sup> Recordemos que según el modelo clásico los consumidores orientan la producción y depende de las preferencias reveladas un esfuerzo productivo correlativo, a fin de satisfacerlas. Es por ello que el modelo clásico encuentra la respuesta a estos problemas en la relación transparente entre la producción y los consumidores, en el marco de los "mecanismos de mercado, la libre manifestación de las fuerzas de la oferta y la demanda y la permanente actuación indicativa del sistema de precios, según la clásica concepción liberal" Rosetti., *Introducción a la Economía. Enfoque Latinoamericano*, Harla, 1985, p.269.

capitalistas, que se expresa como una imperfección del mercado, dado que distorsiona y obstruye la revelación de preferencias en el mercado, a través del deterioro del sistema de precios.

Los sindicatos se vuelven necesarios ahí donde hay imperfecciones de mercado, dado que al promover un mercado competitivo los sindicatos funcionan como un poder compensador al de los empresarios monopolísticamente organizados, permitiendo así descubrir el precio del factor trabajo, en consecuencia el mercado puede revelar las preferencias (el precio) sobre, en este caso, el factor trabajo.

Segundo: La intervención del Estado.- El Estado debía tener un papel activo en la economía social, para aumentar el bienestar económico frente al poder y dominación capitalista y en relación a los derechos de propiedad privada justificados históricamente.

Para Wieser las valoraciones de mercado pueden ser engañosas, de ahí que el Estado deba ocuparse de proyectos productivos por un "interés público" pero que provoquen una alta utilidad social; el control estatal al que apelaba consistía en una regulación de aquellas empresas imperfectamente competitivas y de aquellas en que los beneficios del gran capital no fueran producto de un esfuerzo o liderazgo verdadero, obviamente se trataba de una crítica a las superganancias por especulación de Bolsa en su tiempo, puesto que para Wieser, "la evolución de la sociedad económica viene determinada... por... características de la naturaleza humana, y muy especialmente por los elementos de poder y liderazgo que las desarrollan en la economía social individualista."<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Robert B. Ekelund, J.R. y Robert F. Hérbert, *Historia de la Teoría Económica y de su Metodo*, 32 edc., 1992, McGraw Hill, p.356.

#### 4) Los institucionalistas.

##### a) Thorstein Veblen

Para comprender la concepción de Veblen sobre el desarrollo económico, debemos estudiar primero el cambio institucional y la causas de las crisis del modo de producción capitalista, en su conjunto ambos comportamientos son el aporte de Veblen sobre los procesos que impulsan el desarrollo de la sociedad.

Veblen, se hizo dos preguntas cuyas respuestas constituyen el principio del institucionalismo americano, ¿Qué hace que los procesos económicos y sociales sean aprobados por las personas? y ¿Cuál es el modo y el método (forma) en que cambian las sociedades?

Veblen opinaba sobre los clásicos que sus concepciones eran animísticas ya que su modelo siempre debía contar con un "punto de equilibrio", un orden intrínseco, en cambio en el modelo Vebleniano subyacen dos tesis, a saber, la primera que los acontecimientos históricos se determinan por las características del grupo, que son la suma del comportamiento humano compuesto de instintos y hábitos (siendo estos los que impulsan el cambio). La segunda, basada en su interpretación darwinista del cambio de la sociedad, que consistía en lo que él llamaba la «secuencia causal», que es una interpretación del cambio social pero exenta de determinaciones, dado que el cambio, su dinámica, sólo acepta a su vez elementos en constante transformación (los gustos, la tecnología, las instituciones).

Para Veblen la economía se explica mejor como una proliferación de procesos, cuya dinámica descansa en la constante interacción entre los hábitos y los instintos, constituyendo el núcleo para el análisis social.

Veblen desarrolla una teoría evolutiva de la economía, basada en

instituciones en que el cambio era una constante y en la que los orígenes de las instituciones yacen en los instintos.

Estas instituciones a su vez se dividen en dos clases, *las instituciones ceremoniales y las instituciones tecnológicas*. Aunque los instintos dominan la génesis institucional, esta a su vez cobraba un movimiento propio, un proceso continuo que es la sociedad. (Ver gráfico 1.3.)

La fuerza motriz de la historia -según Veblen- descansaba en el «proceso de la máquina», que ponía en movimiento a las sociedades, ahora bien, su origen también dependía de los instintos, como «el trabajo eficaz» y la «curiosidad inútil», que eran fuentes de las instituciones tecnológicas, lo interesante es observar como Veblen las relacionó con las instituciones ceremoniales, explicándolas a ambas como el producto de las interacciones pasadas y presentes.

Para Veblen las instituciones tecnológicas fueron las primeras en la historia -siendo el elemento dinámico de la sociedad humana- ya que son capaces de establecer relaciones económicas y sociales, pero cuando se consolidan como *un estado dado del proceso mecánico (semejante a un estado de la técnica)* trocan su naturaleza por *instituciones ceremoniales*, estas nuevas instituciones tienen están íntimamente vinculadas con las instituciones tecnológicas marcando sus límites, en efecto el aparecimiento de las instituciones ceremoniales restringen el ulterior proceso mecánico sucesor del que son originarias. En su modelo, la mutua influencia entre ambas instituciones no es armoniosa, mas con el tiempo, terminan triunfando las instituciones tecnológicas, lo que asegura el cambio institucional.

Pero Veblen no sólo se limitó al estudio de la interrelación instinto-institución, sino que nos presenta un segundo nivel de abstracción, a saber, la mutua dependencia entre los instintos y las *preconcepciones*. Que comprende dos

supuestos básicos, el primero que consiste en una crítica a las funciones de utilidad concebidas aditivamente por los neo-clásicos, mismas que suponían una asignación simplista. El segundo, es un núcleo vital en la teorización Vebleniana, por el cual la acción que mueve a los seres humanos no ocurre a partir de la "maximización de la utilidad" sino, en coherencia con su teoría, como efecto de los instintos, «instinto de emulación<sup>a</sup>». Diferenciándose de los clásicos que suponían que los seres humanos basaban su comportamiento en una maximización de la utilidad, este era en sumo grado uno de los supuestos primordiales tanto en la teoría económica de los clásicos como en el marxismo<sup>b</sup>53.

La dinámica del sistema de Veblen residía en uno de nuestros instintos al que llamó «*del trabajo eficaz*», que se condensa en el logro pecuniario, pero hay un matiz en su razonamiento, conforme marcha la sociedad y las instituciones ceremoniales dominan nuestra naturaleza social, el trabajo eficaz se convierte en un signo de debilidad y es el ocio el que refleja la fortaleza pecuniaria. Esto explicaría el apareamiento de la clase ociosa en todas las etapas de la historia recorrida.

En sus obras, *Theory of Business Enterprise* (1904) y un conjunto de ensayos publicados bajo el título *The Engineers and the Price System* (1921) trató temas como el cambio institucional en el capitalismo que según habíamos

<sup>a</sup> Esto es lo que conforma el *instinto de emulación pecuniaria* de Veblen, un estado cualquiera, representado por un cúmulo de bienes, permite al individuo identificarse y acostumbrarse a un determinado *locus* en la organización social, pero una vez que alguien hace nuevas adquisiciones y se acostumbra al nuevo nivel de riqueza, se rompe la necesidad inicial y el individuo se esfuerza por alcanzar un nuevo nivel de adquisición de riqueza y por ello de estabilidad. Veblen prevé la insaciabilidad en el consumo.

<sup>b</sup> Pero sólo para el funcionamiento de la Ley del Valor, la maximización de la utilidad sólo es aplicable como un patrón de comportamiento propio de los capitalistas. Sobre los fundamentos del comportamiento humano los marxistas, preconizan que "Al existir un cambio histórico de las pasiones, de tal manera que surgen pasiones nuevas con nuevos objetivos, cambia también el lar subjetivo en las que todas se cuecen. No hay ya ni una pulsión "primaria", como no hay tampoco un "hombre primario" o un "viejo Adam"." Ernest Bloch, *El principio de la esperanza*, Aguilar, Madrid, 1977, vol. I, cit. p.53, citado por Ernest Mandel, *El Marxismo abierto*, Barcelona, Crítica, 1982, p.49.

establecido era una de las consecuencias de la interacción entre las instituciones tecnológicas y ceremoniales, lo cual tiene su manifestación en el «proceso de la máquina» al que subdividíó en dos procesos que le serían intrínsecos: los «capitanes de la industria» los hombres de negocios a quienes Veblen detestaba, los identificaba como parte del *proceso ceremonial*; mientras que técnicos e ingenieros<sup>d</sup> forman parte *del proceso tecnológico*, siendo estos los artífices del desarrollo de la sociedad.

Veblen observó que a partir de la revolución industrial productores-propietarios y directores se iban diferenciando cada vez más, al punto que en un momento dado los directores, esto es, los hombres de negocios, los «capitanes de las finanzas» intentan subvertir el proceso de la tecnología, a través de sabotajes<sup>b</sup> con el fin de mantener la *ganancia* y no la innovación y el desarrollo tecnológico, a esto se opondrían los trabajadores<sup>c</sup> e ingenieros. Esto constituiría el proceso dinámico del cambio tecnológico previsto por Veblen<sup>d</sup>.

Como Marx, Veblen creía que las causas de las **crisis** le eran endógenas al

<sup>a</sup> Más adelante daremos revista al modelo de crisis Vebleniana, por lo pronto advirtamos la importancia que les asignaba a ingenieros y directores industriales, entendiéndolos como artífices del proceso tecnológico, mismos que serían apoyados por el hombre común al percatarse este del creciente abuso lucrativo de la tecnología perpetuado por los hombres de negocios y el trabajo organizado (sindicatos).

<sup>b</sup> Se llama sabotaje por que si lo que Veblen llama *un abandono consiente de la eficiencia*, los siguientes abandonos devienen en relaciones que subvierten el sistema productivo. Tales sabotajes ocasionan que los representantes de las instituciones tecnológicas, obreros e ingenieros, entren en conflicto y se resistan a las decisiones de los imbéciles hombres de negocios.

<sup>c</sup> A diferencia de Marx, Veblen suponía que el trabajo organizado presupone su propio abandono consiente de la eficiencia, dado que los sindicatos luchan por mantener sus rendimientos por encima del hombre común de la calle, lo que vuelve en privilegios sus beneficios, en el corto plazo la lucha sindical se restringe al marco propio de sus intereses creados. Para Veblen entre los *negocios* y el *trabajo organizado* subvierten el proceso productivo.

<sup>d</sup> El proceso en micro, supone que las funciones directas de supervisión y dirección del «proceso mecánico» que en realidad constituían al principio una sola función al interior de las empresas, pero que con el tiempo se habían divorciado de esta permitiendo que las instituciones ceremoniales ocupen cada vez más «capitanes de las finanzas» y menos ingenieros en la dirección, el efecto era que la producción, su naturaleza, era reemplazada la innovación por el sostenimiento de las *utilidades* desencadenando un comportamiento al conjunto de la economía que obstaculiza el proceso tecnológico.



capitalismo, pero los orígenes de la recesión los situaba en la *incertidumbre bancaria* y en el *desplazamiento tecnológico*.

La incertidumbre bancaria encierra un proceso según el cual luego de un período de expansión y de una nueva capitalización de la industria, los banqueros empiezan a desconfiar del reembolso de sus préstamos y por ello exigen la devolución de los mismos o en su defecto no abren nuevas líneas de crédito, debido a la estructura del capital y de vencimientos, que no satisface las demandas de los banqueros originando la *incertidumbre bancaria*.

Por efecto del *desplazamiento tecnológico*, las empresas se ven obligadas a cambiar sus activos fijos, reemplazando a los viejos y provocando una caída de la tasa de rendimiento, por consiguiente se produce una suerte de "efecto dominó", caen los beneficios, aumentan las quiebras y esto coadyuva a generar una psicología de la recesión, lo que conduce a su vez a un descenso de la actividad económica unida a una caída de la inversión total.

Así Veblen explica la depresión como efecto de la inestabilidad del sistema financiero y por el desplazamiento tecnológico. Después de la depresión el sistema se auto corrige, la expansión financiera tienen lugar, el empleo crece así como una nueva inversión de capital. Esto una vez más obliga a subir los precios, originando una sobre-expansión, promoviendo así un nuevo ciclo.

A cada expansión del ciclo le corresponde una *sobreproducción* con *sobrecapitalización*, y el instinto de emulación y el consumo ostensible<sup>a</sup> no son suficientes para mantener la demanda agregada, la caída de los precios más el

<sup>a</sup> Veblen estudió la práctica del consumo y la formación de gustos, en sus estudios desarrolla el concepto de *Consumo ostensible* por el que expresaba un patrón de consumo por el cual la *clase ociosa*, hace evidente su potestad económica.

subconsumo<sup>d</sup> harían que se genere una psicología de recesión.

Por lo expuesto existe un comportamiento procíclico en el modelo vebleniano. Los causantes, los hombres de negocios. La tendencia decreciente del beneficio lleva a que los hombres de negocios organicen sabotajes al proceso tecnológico, uno de estos sabotajes son las fusiones industriales. Otra forma de sabotaje anticipada por Veblen fue su «*teoría de la captura*», según Veblen los hombres de negocios tratan de capturar el aparato regulador del gobierno y utilizarlo para sabotear ordenada y organizadamente al público, de esta manera las regulaciones estatales tendrían como objetivo la protección de los *intereses creados*, a costa del interés público. Lo que significa la protección de carteles legalizados por un Estado, que legitimaría un monopolio acosta del pueblo.

#### b) Schumpeter.

Schumpeter, abrió una línea clásica de investigación económica, consistente en la teoría del desarrollo económico. Para Schumpeter el desarrollo es un proceso dinámico, una alteración del status quo económico.

Las corrientes principales de análisis económico, basadas en el planeamiento estático del equilibrio general relegaron el análisis del desarrollo. Schumpeter reinterpreta las teorías económicas a través del análisis del desarrollo económico.

A pesar de ser adscrito como un institucionalista su pensamiento discurre por un sendero teórico diferente al de Veblen, así Schumpeter cifra al empresario como el agente principal del desarrollo. La competencia es el proceso que impondrá al empresario la necesidad de llevar a cabo innovaciones dinámicas

<sup>d</sup> Subconsumo.- Faltante de bienes de consumo básico. El s. se presenta cuando no se producen bienes en cantidad suficiente para satisfacer necesidades sociales. O bien, cuando por los salarios bajos, comparados con los precios de los artículos y el bajo poder adquisitivo de la moneda nacional, se produce un consumo escaso. Diccionario de Economía, Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez. Limusa México 1991, p216.

en el proceso económico.

Schumpeter, también parte como los clásicos del concepto de equilibrio, pero no como un fin en su sistema, sino que lo describía en «la corriente circular de la vida económica» como un instante de statu quo económico que a condición de su ruptura pende el desarrollo económico, así entonces, el equilibrio en el modelo holístico Schumpeteriano es sólo el principio.

En el hipotético sistema de equilibrio de los clásicos la función producción no varía, aunque es posible la sustitución de factores, esta sólo es realizable dentro de los límites del horizonte tecnológico conocido. La única actividad real que debe llevarse a efecto para iniciar un nuevo ciclo de producción es el cambio de la relación entre los factores en forma debida, y en esto consiste el mecanismo de autocorrección del equilibrio del sistema y por ende de su desarrollo.

Para Schumpeter, el problema de la autocorrección no radica en, cómo dentro del capitalismo se administra las estructuras de producción y mercado, sino cómo las crea y destruye para efecto del desarrollo. La «destrucción creadora» de Schumpeter, implicaba una perturbación de la corriente circular, en la economía en general, que tiene lugar en la vida industrial y comercial y no en el consumo, como tal es un proceso definido por las combinaciones en la *producción, aquí es donde juegan su papel los empresarios*. Para Schumpeter el empresario es la persona que innova, osea que realiza nuevas combinaciones en la producción. Sostiene que el obrero, capitalista, terrateniente o inventor pueden ser empresarios, en tanto aporten con nuevas combinaciones para los factores de producción.

Ahora bien ¿cuáles son esas combinaciones que advirtió Schumpeter y que están implícitas en el desarrollo económico? son las siguientes:

- 1) Introducción de un nuevo tipo de bien o de una nueva cualidad de un bien.
- 2) Introducción de un nuevo método de producción.
- 3) Apertura de un nuevo mercado.
- 4) La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento.
- 5) Innovación en la organización industrial.

Innovación es definida por Schumpeter con un carácter más técnico, por medio de la producción, «si en lugar de las cantidades de factores, variamos la forma de la función [producción] tenemos una innovación».

El sistema Schumpeteriano incluye tres pares de contrarios:

- a) La corriente circular (tendencia al equilibrio) frente al cambio.
- b) Las relaciones estáticas frente a las relaciones dinámicas.
- c) El empresario frente al administrador.

Schumpeter considera el crecimiento como un resultado colectivo de decisiones individuales, así el punto de impacto de las políticas macroeconómicas deben ser sensibles frente a los incentivos individuales. De ahí que el poder institucional pueda promover o discriminar el crecimiento económico, según esto Schumpeter aboga por una política fiscal que no perjudique a tales incentivos individuales, por medio de una carga impositiva baja o decreciente.

#### 5) Los modernos enfoques del desarrollo económico.

Recordando lo que Sir Artur Lewis<sup>54</sup> escribió en 1955: "La ventaja del crecimiento económico no consiste en que la riqueza aumenta la felicidad sino que incrementa la gama de posibilidades humanas"; yo estimo precisar que, *crecimiento* no es lo mismo que *desarrollo*, el desarrollo implica un *cambio*, pero no cualquier cambio, según H.W. Singer<sup>55</sup> uno que enlaza reformas estructurales en el nivel económico y social.

Cada enfoque a continuación sintetizado, hace prevalecer una relación en

particular determina el *cambio*, disponiendo lo que se considera principal en las estructuras económicas y sociales que afectan al crecimiento, y que puede --según sus respectivos autores-- desencadenar el proceso del desarrollo.

**a) El Gran Capital y Salida a los Excedentes.**

Kildlerberger advierte que el gran capital debe destinarse a la inversión en infraestructura es a fin de ampliar mercados e integrar los, a un nivel requerido por las economías a escala, lo que provocaría innovación y competencia que apoyarían un desarrollo económico.

Para los partidarios de la teoría del Gran Capital, la causa del subdesarrollo es el reducido tamaño del mercado.

A falta del gran capital, la teoría clásica prevé la **Salida a los Excedentes**, como una forma de desarrollo por la cual la demanda exportable incrementada, obliga a utilizar recursos ociosos. No obstante la demanda exportable incrementada no implica un desarrollo económico, como acertadamente anota Hla Myint, la salida de excedentes, sólo se dio en las economías subdesarrolladas por la utilización de antiguas técnicas a nuevas áreas, lo que significa en realidad un crecimiento de carácter extensivo.

**b) Crecimiento Equilibrado.**

Nurkse defiende la tesis en que para superar los efectos de un mercado reducido, la inversión debe hacerse en todas las partes de la economía para incrementar el ingreso y la demanda.

La inversión, apuntan Rosenstein-Rodan, debe ser coordinada a fin de posibilitar que las industrias puedan servir a un mercado y sean fuente de oferta en otro, estimulando la prosperidad del mercado a través de precios más bajos, dado que una nueva industria incrementa la demanda de cada uno de los productos de otra, en consecuencia logra descender el valor de sus insumos

Rosenstein-Rodan reconocen la presencia de *economías pecuniarias externas* (o *deseconomías*) en los países menos desarrollados. Según Salvatore y Dowling, **economía pecuniaria**, son aquellos servicios ofrecidos por un productor a otro, sin compensación completa de mercado; resuelven que este fenómeno es susceptible de ser superado mediante la coordinación de la inversión, que puede no incentivar los márgenes de utilidades esperadas por los capitalistas, por lo cual para evitar ello se fija el efecto multiplicador en la economía a partir de una inversión de gran escala coordinada entre industrias que demanden e industrias abastecedoras, ampliando el margen de utilidades como consecuencia de los beneficios agregados por efecto de la interacción entre las firmas.

### c) Crecimiento Desequilibrado.

Esta teoría sustenta que la concentración de capital y recursos de fuerza laboral cuando sean escasos, se deben llevar a cabo inversiones en una industria o pocas industrias claves; de acuerdo con lo dicho, en industrias cuyo crecimiento redunde luego en un desarrollo de economías a escala.

Este desarrollo de economías a escala se da por efecto del *eslabonamiento*, término usado primero por Hirschman y luego por Scitovsky para referir una relación entre la industria que se desarrolla naturalmente con otra. Según la teoría de los crecimientos desequilibrados, los eslabonamientos pueden inducir nuevas formas independientes de inversión a gran escala.

La cuestión del falso dilema entre crecimiento desequilibrado y crecimiento equilibrado fue impecablemente expresada por Higgins<sup>56</sup>: "Es importante distinguir entre el crecimiento equilibrado considerado como técnica de desarrollo y como meta; [...]Es decir que deliberadamente se podrían crear desequilibrios *ex ante* a fin de producir subsecuentes equilibrios *ex post* en un nivel superior de ingreso por habitante."

d) El modelo W.A. Lewis del Excedente de Fuerza Laboral.

W.A. Lewis explicó el crecimiento como un desplazamiento del ingreso hacia la clase capitalista que permitiría una expansión de la utilidad, fomentando una nueva inversión, en su hipótesis los capitalistas tienen inclinación a ahorrar e invertir en la sociedad, impulsando el desarrollo económico.

Según Lewis, la oferta de trabajo llega a un nivel de salario de subsistencia cuando es mayor que la demanda de trabajo, con lo que estamos frente a una *oferta de trabajo ilimitada*.

Lewis asegura que la **oferta ilimitada de excedente de fuerza de trabajo** o desempleo disfrazado en los países subdesarrollados, se produce por que la fuerza de trabajo no es enganchada activamente en la economía de mercado.

Según el modelo de Fei y Ranis, fundado en el de Lewis, advierten que la eliminación del excedente de trabajadores en la agricultura, no causaría un daño a la producción y reduciría los costos sociales de subsidiar a los campesinos más improductivos permitiendo la formación de un excedente agrícola, que convertido en ahorros o inversiones, supliría las necesidades del mercado industrial.

Las dificultades del capital para articular orgánicamente la fuerza de trabajo a la economía de mercado, dependen de resolverse con los mecanismos de financiación que requiere a partir del ahorro. Para una mayor tasa de ahorro es necesario una redistribución del ingreso, el desarrollo económico se realiza en la medida que esta redistribución se haga en favor de los ahorradores, a saber, la clase dominante, la burguesía.

Lewis, sin embargo diferencia dentro de lo ahorradores, aquellos que reciben utilidades y los que reciben renta. Sólo los primeros están en condición de contribuir en el proceso de formación de capital.

En efecto, por lo antes dicho y según la opinión de S. Shiavo-Campo y H.W.

Singer, Lewis apela preferentemente al impuesto a fin de mover el ahorro, destinando la recaudación impositiva a la formación del crédito, redistribuyendo sus utilidades y recanalizándola a la producción de bienes de consumo.

Nurkse considera, que el modelo de Lewis tiene el límite del *efecto de demostración*, que es la creación de nuevas necesidades a mayores ingresos o que por efecto del contacto con el comercio internacional de los países desarrollados, desviándose los recursos al consumo en vez de contribuir al ahorro e inversión.

En el esquema de Lewis el desarrollo económico es una transformación por la cual, el capital en su proceso de acumulación y redistribución del ahorro por la formación del crédito, absorbe el excedente de mano de obra, ocurrido esto la economía deviene en una economía desarrollada.

#### **e) El modelo simple de Harrod-Domar.**

Uno de los primeros y más utilizados modelos de desarrollo es el de Harrod-Domar, que trata de aclarar la relación entre estabilidad y aumento del ingreso.

El modelo se basa en la concepción Keynesiana del equilibrio del ingreso nacional, que parte de la condición de igualdad entre ahorro e inversión, a continuación me refiero a la explicación de S. Schiavo-Campo y H.W. Singer<sup>57</sup> sobre el tema:

Premisa 1: Si la inversión neta es mayor que cero, el producto potencial futuro aumentará, pues la formación de capital significa un mayor flujo futuro de la producción.

Premisa 2: El pleno empleo exige la igualdad entre gasto agregado y el **producto potencial**, a condición de generar desempleo estructural.

Conclusión: El nivel actual de la demanda agregada, que incluye los gastos de consumo e inversión, no bastará para alcanzar el equilibrio con pleno empleo



en el futuro, por lo que serán forzosos los ajustes.

Para aprovechar toda la capacidad a futuro y mantener el equilibrio, el índice de crecimiento de la economía queda determinado por las relaciones ahora señaladas:

Llamando  $\dot{Y}$  a cualquier cambio,  $Y$  al ingreso nacional,  $S$  al ahorro,  $s$  a la tasa de ahorro,  $I$  inversión neta,  $k$  a la tasa de crecimiento capital/producto y  $g$  a la tasa de aumento del ingreso, obtenemos las siguientes igualdades:

$$k = I / \dot{Y} \quad (1)$$

$$g = \dot{Y} / Y \quad (2)$$

Multiplicando tanto el numerador como el denominador de (2) por  $I$  tenemos:

$$g = \dot{Y} \cdot I / Y \cdot I = I / Y \cdot \dot{Y} / I = (I / Y) / (I / \dot{Y}) \quad (3)$$

Según la suposición del equilibrio, el ahorro deseado es igual a la inversión neta deseada tenemos:

$$S = I \quad (4)$$

y, como por definición  $s = S/Y$ , podemos escribir:

$$s = I/Y \quad (5)$$

Finalmente sustituyendo (5) y (1) en (3), obtenemos:

$$g = s/k. \quad (6)$$

Así, la tasa de aumento del ingreso es igual a la tasa de ahorro en la economía de que se trate, dividida entre la tasa de incremento capital/producto.

Sin embargo S. Schiavo-Campo y H.W. Singer objetan el modelo, aunque reconocen su aporte en un primer momento para explicar la relación entre fluctuaciones cíclicas y crecimiento, aclaran que este se limita a crecimiento económico y no a desarrollo económico, dado que tiende a ponderar el papel del capital mientras que a la tecnología le corresponde un papel residual.

#### f) Teoría de Etapas.

Rostow, prevé una teoría del crecimiento que abarca cinco etapas: la sociedad tradicional, las condiciones previas del crecimiento, el despegue, la marcha hacia la madurez y la era del consumo masivo. Cuyas características de acuerdo a D. Salvatore y E. Dowling<sup>58</sup> son:

##### (1) La sociedad tradicional.

- \* Los clientes más viejos determinan la organización y los métodos de producción.

- \* La ciencia y la tecnología tienen poco impacto.

- \* La gente no siente la necesidad del cambio.

##### (2) Las condiciones previas del crecimiento.

- \* Gradualmente las actitudes cambian en la sociedad.

- \* Tasas más altas de ahorro e inversión.

- \* Incorporación de la tecnología.

##### (3) El despegue.

- \* La inversión dobla y pasa del 10%.

- \* Las actitudes e instituciones están firmemente engranadas al crecimiento.

- \* Industrias líderes importantes se inician.

##### (4) La marcha hacia la madurez.

- \* La tecnología se extiende a todas las áreas de la economía.

- \* La variedad en la producción se expande.

##### (5) La era del consumo masivo.

- \* Las necesidades básicas ya no son un problema.

- \* El consumo popular de bienes durables.

Otro autor que concibe el desarrollo en términos de estadios que las

economías han de cumplir es A. Gerschenko que parte de un modelo de etapas sin definir, y cuyo planteamiento central descansa sobre lo que denomina "esfuerzo supremo" en base a los estudios sobre la industrialización europea, condición que limita los alcances teóricos de su aporte.

#### 6) Teoría Marxista.

Como advirtieran Ekelund y Hérbert, en el siglo XIX se lanzarían muchas y diversas que afectarían a la economía como disciplina y desafiarían el análisis y pensamiento británico; pero aunque la crítica fue penetrante, faltaba un núcleo articulado, *una máquina de análisis científico*, hacia la mitad del siglo pasado alguien se da a la tarea de llenar este vacío, su nombre era Karl Marx.

A la edad de 25 años, Marx empezó en París de 1843 un estudio sistemático de la economía política, para 1844 ya había formado un legajo, que vería su publicación mucho más tarde en 1932, bajo el título de *Manuscritos económico y filosóficos de 1844*.

Si bien es cierto que los *Manuscritos de 1844* no contienen un análisis sistemático y penetrante de las contradicciones capitalistas, si poseen empero una formulación bastante madura de la crítica metodológica de la economía política.

En el análisis Marx, juzgaba a la economía política por no explicar las causas subyacentes del capitalismo<sup>2</sup>, como ciencia estimaba que su función no sólo debía de limitarse a evaluar cómo funciona el mecanismo del mercado, sino cómo éste se forma y hacia donde va.

Marx censuraba de los clásicos su visión predominantemente ahistórica de la producción, de ahí que en los *Grundrisse* (1857-1858) se de un análisis

<sup>2</sup> El joven Marx, escribía en los *Manuscritos*, "No nos traslademos, como el economista, cuando trata de dar una explicación, a un imaginario estado primitivo. Semejante estado primitivo no explica nada."

alrededor de la producción en los sistemas precapitalistas, con el propósito de demostrar su historicidad. (Que por cierto no tiene relación alguna con la falacia estalinista sobre las etapas sucesivas).

A diferencia de J.S. Mill, Marx no creía que la producción estaba sujeta a leyes inmutables, para Mill sólo la distribución contaba con una historicidad, para Marx la producción tiene un contexto social, que es realizado por individuos sociales y de acuerdo a una determinada etapa de desarrollo de las fuerzas productivas.

Marx concluyó, entre otras cosas, sobre las abstracciones de los clásicos que estas no permitían tratar la verdadera naturaleza de la producción capitalista, lo que para él implicaba un estudio de las interrelaciones entre los componentes del capitalismo, trabajo, producción, distribución, cambio y consumo, en el contexto de sus contradicciones históricas.

En el capitalismo el trabajo se convierte en una mercancía, (la alienación se expresa en lo económico por la *mercancía*<sup>3</sup>) y todas las relaciones humanas se reducen pronto a relaciones monetarias, lo que le permite al capitalista comprar la fuerza de trabajo. Marx observaba que "La condición para que el dinero se transforme en capital es la de que el *poseedor* del dinero pueda cambiar dinero por la capacidad de trabajo ajeno como mercancía."<sup>59</sup> y esto es precisamente lo que posibilita la alienación.

La superación de la alienación -pensaba Marx- es la búsqueda de un nuevo comunismo que recoja el gran desarrollo de la capacidad productiva de la humanidad, posibilitada por la escisión, espontánea y violenta del trabajo, la

---

<sup>3</sup>"La *enajenación* del obrero en su producto no sólo significa que su trabajo se convierte en un objeto, en una existencia externa, sino que esta existencia se halla *fuera de él*, es independiente de él y ajena a él y representa frente a él un poder propio y sustantivo, que la vida que el obrero ha infundido al objeto se enfrenta a él como algo extraño y hostil." Carlos Marx *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, trad. Wenceslao Roces, México, Grijalvo, 1968 [1948], p.76.

fetichización de los productos de éste, por la alienación.

Para Marx, el primer acto histórico es la producción de medios para satisfacer las necesidades, la producción de la propia vida material.

La producción sin embargo no es sólo un acto histórico sino económico, y este rasgo basado en la unidad comprendida por Marx como la interrelación entre economía e historia, domina el modelo marxista. "Por consiguiente, cuando hablamos de producción nos referimos siempre a la producción en una etapa determinada del desarrollo social: de la producción de individuos que viven en sociedad." escribía Marx en su *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (1859).

Pero en el curso de la producción de su vida social, los seres humanos entran en ciertas relaciones indispensables e independientes de su voluntad (dado que no se enfrentan como personas sino como mercancías), a estas relaciones Marx las denominó *relaciones de producción*, las mismas en su conjunto forman la sociedad y se corresponden a una determinada etapa de desarrollo de las fuerzas productivas.

El concepto marxiano de *fuerzas productivas* es esencialmente dinámico, producto de la división del trabajo, implica una mayor eficacia, de las actividades productivas referenciadas a un menor tiempo del socialmente necesario de la producción.

Para Marx el conjunto de estas relaciones de producción y fuerzas productivas, constituyen el total de la estructura de la sociedad, sobre estas se destacan dos instancias cardinales, la *jurídico-política*, como la *ideológica*, determinadas a su vez por las relaciones de producción imperantes.

Como Schmit, Marx reconocía que el desarrollo de las fuerzas productivas en toda economía depende de la progresiva división del trabajo, pero Marx fue

capaz de predecir en estas subdivisiones un ascenso en los conflictos de intereses.

A medida que la división del trabajo lleva a su lógica conclusión, la *división entre capital-trabajo* refleja que la participación sobre el producto social opone a capitalistas y trabajadores, lo que conduce a una lucha entre el capital-trabajo o en la medida que el trabajo se hace más fragmentado, los subsecuentes conflictos de intereses son cada vez más graves, por efecto de la institución de la propiedad privada que asegura la acumulación social pero también la participación privada del capital acumulado, sólo entre diferentes propietarios.

Ya en los manuscritos Marx expresa que el trabajo es la fuente de toda riqueza<sup>60</sup>. Ricardo fue el primero de los clásicos en presentar al trabajo como la mejor medida del valor, aunque no como su única causa, Marx situó al trabajo como la «sustancia del valor» su medida y su causa<sup>d</sup>.

Para Marx el valor era una propiedad objetiva<sup>b</sup> en cada una de las mercancías, pero a diferencia de Smith y Ricardo, quienes consideraban a la oferta y a la demanda, asignadores de valor, Marx sostenía que sólo las relaciones materiales establecían el valor, "El valor de toda mercancía [...] está determinado no por el tiempo de trabajo que contiene, sino por el tiempo de

<sup>a</sup> Marx no se reconoce como el único pensador económico en esta línea, "El primer análisis que, ... reduce el valor de cambio al tiempo de trabajo, se debe a un hombre del nuevo mundo, ... Este hombre es Benjamin Franklin, que en su obra juvenil escrita en 1719 y enviada a la imprenta en 1721, formula la Ley fundamental de la economía política moderna. Afirma la necesidad de buscar otra medida de valores que no sean los metales preciosos, esta medida es, según Franklin, el trabajo." The Works of, etc. edc. Sparks, Vol. II, Boston 1836: "A modest inquiry, into the Nature and Necessity of a Paper currency". C. Marx Contribución a la Crítica de la Economía Política. Ediciones Estudio Buenos Aires. 1975 p.47

<sup>b</sup> "Forma objetivada del trabajo social gastado en su producción" Marx K, citado por Bekerman G. *Vocabulario Básico del Marxismo*, España, Crítica, p.225.

trabajo socialmente necesario para su reproducción"61, además consideraba que estas relaciones determinan el valor antes que el precio, y este refleja un valor causado por el trabajo.

Marx reconocía al igual que los clásicos que en condiciones de competencia los precios no fluctúan aleatoriamente, sino en torno a un punto de gravitación, si las oscilaciones son, resultado de la casualidad lo serían también las crisis económicas y por consiguiente el marxismo se desplomaría, mas ocurre que en los hechos las crisis no son producto del azar, sino que presentan un patrón de comportamiento cíclico de los precios, «estas oscilaciones... son las únicas que en su curso determinan el precio por el coste de producción. El movimiento conjunto de este desorden es su orden»<sup>a</sup> el orden a que apelaba Marx era el funcionamiento de la *Ley del Valor*<sup>b</sup>. El valor de cambio no venía determinado, por las «leyes de mercado», sino por la misma producción.

Con el propósito de sentar una teoría objetiva del valor del trabajo, Marx tuvo que afrontar con dos problemas que Ricardo se topó, a saber, si el trabajo es la esencia del valor de cambio. ¿cuál es el valor de cambio del trabajo? y luego, como segunda cuestión, ¿cómo se determina el valor de los bienes producidos por la máquina?

Para lo primero Marx desarrollo la *Teoría de los Salarios* y para lo segundo la cuestión del *valor transferido* y *valor añadido*. En la Teoría de los Salarios, Marx definió que el valor de la fuerza de trabajo se puede escindir en el «trabajo

<sup>a</sup> Marx C, *Trabajo asalariado y capital*, Madrid, Miguel Castellote, p.37.

<sup>b</sup> La Ley del valor presupone que los productores cambiaran de oficio en busca de ganancias y que la oferta y demanda afectan los precios de las mercancías, afectando la renta. De esta manera el trabajo disponible en la sociedad se asigna en la proporciones requeridas y en sus cantidades deseadas.

socialmente necesario<sup>a</sup>» y en la «plusvalía<sup>b</sup>». El «trabajo socialmente necesario», a su vez, determina el valor de cambio del trabajo, osea su salario.

Para lo siguiente, Marx advertía que la tarea de las máquinas es, a través del «trabajo vivo», multiplicar el trabajo acumulado y, -en efecto las máquinas por sí mismas no producen valor- su función es *ampliar la magnitud del trabajo vivo*.

Marx desarrollaría uno de los modelos de cambio y ascenso de las sociedades, más influyentes en el presente siglo, a través de un proceso por el cual las fuerzas dinámicas de la producción entran en conflicto con la relaciones estáticas de producción, sólo en este último decenio hemos podido observar como nuestras costumbres han ido cambiando detrás y más lentamente que la innovación tecnológica. El cambio puede ser cuantitativo, así la tierra, el dinero, el capital y la tecnología cambian constantemente de calidad y cantidad como resultado de las variaciones poblacionales, educacionales, descubrimientos e innovaciones. Mas el cambio puede ser también cualitativo, dado que todo el proceso se contextualiza en la sociedad humana, escindida en clases, las relaciones de producción no cambian o se adaptan, al contrario se revolucionan; y es que el cambio cualitativo y cuantitativo conforman dos aspectos de un mismo fenómeno en el capitalismo, donde los límites presentes del modo de producción

<sup>a</sup>«Tiempo de trabajo exigido para representar cualquier valor de uso en las condiciones sociales normales dadas de la producción y con el grado social medio de habilidad e intensidad del trabajo» Karl Marx, citado por Gérard Bekerman, Vocabulario Básico de Marxismo, Barcelona, Crítica, 1983, p.213.

<sup>b</sup>Al convertirse dentro del capitalismo el trabajo en mercancía ajena al trabajador, el valor de uso (que expresa el contenido de la forma social de la riqueza) del trabajo ya no le pertenece al proletario sino al capitalista, la plusvalía entonces objetiviza la diferencia entre el valor de uso y el valor de cambio (que expresa la forma social del valor) del trabajo, tanto en cuanto como excedente que se expropia por los propietarios de la tierra y el capital.



marcan su propia dinámica y cambio futuro, hacia el desarrollo<sup>a</sup>.

En los tiempos de los jóvenes Marx y Engels, la principal teoría del progreso había sido ya expuesta por Hegel, la denominaba *dialéctica*, y era básicamente una interpretación del movimiento y desarrollo del pensamiento, del espíritu, entendido como un proceso, en constante cambio y transformación, que revelaba de su análisis, las contradicciones que lo componían y explicaban, no sólo su movimiento sino el sentido de este (de su desarrollo).

La dialéctica de Hegel, fue utilizada por Marx y Engels<sup>b</sup> de modo que cambiaron el materialismo<sup>c</sup> de la época, al transformarla en las leyes fundamentales del movimiento dialéctico, a saber: ley del trueque de la cantidad en calidad, y viceversa; ley de la penetración de contrarios; ley de la negación de la negación y que constituyen la forma que asume la concepción marxista del desarrollo.

Aunque para Adam Smith el progreso era visto en términos del comportamiento humano "racional" y como efecto de la división del trabajo.

Según David Ricardo, que centró el problema económico de la sociedad a la

---

<sup>a</sup> Sobre los límites de la producción capitalista, Marx señalaba "No es en modo alguno una forma absoluta del desarrollo de las fuerzas productivas y la obtención de riqueza, muy al contrario, alcanzando un cierto grado, entra en colisión con ésta. Colisión que se manifiesta en parte en crisis periódicas y que resulta del hecho que, ora una parte, otra de la población trabajadora, deviene superflua en su antiguo modo de empleo." Marx, citado por Bekerman op. cit. p.175.

<sup>b</sup> Engels recordaría en *Ludwing Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* (1888), como les había prestado servicio el pensamiento hegeliano, "la verdad que debía conocer la filosofía ya no era una colección de tesis dogmáticas... ahora, la verdad residía en el proceso mismo del conocer... que, desde las etapas inferiores se remonta a fases cada vez más altas de conocimiento". Engels F., *Ludwing Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*, Moscú, Edo. Progreso, 1986.

<sup>c</sup> "la concatenación causal del progreso que va de lo inferior a lo superior, y que se impone a través de todos los zigzags y retrocesos momentáneos, no es más que un cliché del automovimiento del concepto... Esta inversión ideológica era la que había que eliminar... Nosotros retornamos a posiciones materialistas y... la dialéctica quedaba reducida a las leyes generales del movimiento, tanto del mundo exterior como del pensamiento humano..." F. Engels, *Ludwing Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*, Moscú, Progreso, 1986, p36-37.

cuestión agrícola (quizá por su limitada experiencia industrial), el desarrollo era el movimiento de la economía a su estado estacionario y aunque J.S. Mill tenía la perspectiva de un cambio tecnológico este no fue importante en su modelo de desarrollo.

Marx dedicó una especial atención a determinar las leyes del movimiento capitalista, apartándose de la economía clásica al subrayar al cambio tecnológico, por efecto de la competencia y como un imperativo para la realización de plusvalía, como la fuerza motriz de su dinámica y desarrollo.

Para Marx, consideraba que el propósito del modo de producción capitalista es el de producir valores de cambio, en efecto la regla no es sólo  $M \rightarrow D$ , sino aumentar sus respectivos valores de cambio,  $M \rightarrow D \rightarrow M' \rightarrow D \rightarrow M'' \dots$

En su modelo del desarrollo capitalista partía de que cada mercancía ( $m$ ) producida implica tres factores constantes: Valor de la fuerza de trabajo ( $V$ ); Valor de los medios y objetos de trabajo en la producción ( $K$ ) y plusvalía ( $P$ ).

$$m = K + V + P$$

El beneficio capitalista se obtiene del trabajo excedente cuando este produce *plusvalía* ( $P$ ). La plusvalía<sup>d</sup>, los costes referidos por Marx son los que involucra a los *medios de producción* Máquinas ( $Ma$ ) + Objeto de trabajo/materias primas ( $O$ ) y a la fuerza de trabajo ( $ft$ ), consumidos por la producción de la mercancía ( $m$ ). El capitalista es capaz de producir ( $P$ ), valor excedente, en virtud de relaciones sociales desiguales y coactivas que existen en el proceso laboral bajo el capitalismo.

Pero el capitalismo no se desarrolla de la plusvalía meramente, sino de la *plusvalía relativa*, a saber, aquella que "se forma con el aumento de

<sup>d</sup> Es de acuerdo a Marx el "Excedente del valor respecto al coste". Marx, citado por Gérard Bekerman, *Vocabulario Básico del Marxismo*, España, Crítica, 1983, p.163.

productividad<sup>62</sup>", la productividad depende de reducir los costos de producción y esta de la innovación tecnológica.

$$\begin{array}{c}
 Ma+O \\
 d - m \quad \dots P \dots m' - d' \\
 ft.
 \end{array}$$

El desarrollo del capitalismo depende del restablecimiento de sus condiciones básicas para el inicio de un nuevo ciclo, para el efecto se requiere, además del funcionamiento de la Ley del Valor, que como dice Harrison<sup>63</sup> "la plusvalía ha de ser realizada por los capitalistas", lo que implica que ellos estén dispuestos a comprarse y venderse mutuamente sus beneficios, esto es la plusvalía, este intercambio resulta como efecto de la *competencia*: los capitalistas se ven obligados a gastar sus beneficios, para no producir deficientemente frente a sus competidores, invirtiendo en el desarrollo de las fuerzas productivas o lo que es lo mismo en innovación tecnológica.

De no invertir sus beneficios (<sup>il</sup>), el desarrollo de nuevas tecnologías capaces de producir más **valor** por el mismo tiempo de *Trabajo real* de sus competidores, llevarán a la quiebra; a escala social esto traería como consecuencia problemas de realización en la plusvalía del conjunto de capitalistas, al haber ausencia de beneficio (<sup>d<sup>b</sup></sup>) en un sector de la economía, provocaría la *crisis* al no permitir la reproducción del sistema.

$$\begin{array}{c}
 Ma+O \\
 d^{il} - m \quad \dots d^{b\dots il} - m' - d^{2b} \dots \\
 ft \\
 - d - ms'
 \end{array}$$

La composición del capital, como la "relación entre los componentes activos

y pasivos, entre el capital variable ( $K_v$ ) y el capital constante ( $K_c$ )", afecta no sólo los precios de las mercancías, sino también la Tasa de beneficio<sup>a</sup> ( $T_b$ ) del capitalista:

$+K_c > K_v \rightarrow \text{precio} > \text{valor} \rightarrow +T_b \text{ por capital invertido.}$

$-K_c > K_v \rightarrow \text{precio} < \text{valor} \rightarrow -T_b \text{ por capital invertido.}$

Por último, para iniciar un nuevo ciclo, se precisa, mantener disponibles los elementos necesarios para su reproducción de modo de producción capitalista, lo que implica sostener dos relaciones básicas representadas a continuación:

a)  $ft - d - ms$

|            |                 |               |                   |
|------------|-----------------|---------------|-------------------|
|            | $Ma+O$          |               | $Ma+O$            |
| b) $d - m$ | $- m' - d' - m$ | $\rightarrow$ | $m'' - d'' \dots$ |
|            | $ft$            |               | $ft$              |

Con la acumulación del capital b) el sistema se amplía, pues, la plusvalía se intercambia por más capital variable, más personas venden su fuerza de trabajo para comprar medios de subsistencia ( $ms$ ), situándose directamente bajo el control del capitalista lo que asegura la existencia de tales relaciones.

La ampliación del capital se lleva a cabo con la absorción de la mano de obra, según el modelo siguiente, si la oferta de fuerza de trabajo ( $O_{ft}$ ), actúa para incrementar la demanda ( $D_{ft}$ ) aún débil, como cualquier mercancía si hay un (—) crecimiento de la oferta y una débil demanda esta tiende a reducir su precio, la relación ( $-r$ ) entre ambas incide sobre los salarios haciéndolos caer, presionando a la baja del valor de la fuerza de trabajo ( $V_{ft}$ ) y este sobre la Tasa de beneficio  $T_b$  y la Tasa de Acumulación  $T_a$ , pero incrementándolas.

<sup>a</sup> La Tasa de beneficio ( $T_b$ ), es una relación en términos monetarios que se considera como todo el dinero que el capitalista ha invertido en la producción (Capital  $K$  + Trabajo  $V$ ), y expresa su rendimiento como capital que recibe el capitalista.  $T_b = P/V + K$

$$++ \text{ } d^{\text{ft}} \rightarrow -d^{\text{ft}}.$$

$$\text{Prueba: } -d^{\text{ft}} \rightarrow (-) d^{\text{ft}} \rightarrow -v^{\text{ft}} \rightarrow +I_a \text{ \& } +I_b \rightarrow +d^{\text{ft}}$$

Elevada la Tasa de acumulación se absorbe grandes cantidades de fuerza de trabajo (ft), que en los países capitalistas desarrollados no se basa en los artesanos arruinados, sino en el *ejército industrial de reserva*, lo que implica límites a la ( $d^{\text{ft}}$ ), que en forma proporcional al crecimiento de la tasa de acumulación ( $I_a$ ) presiona al alza de los salarios, por ende al valor de la fuerza de trabajo ( $v$ ), esto eleva los costos de producción ( $c^{\text{d} \dots \text{n}}$ ) desencadenando la caída de la ( $I_a$ ).

Los capitalistas requieren, entonces, deteriorar su Tasa de beneficio ( $I_b$ ) comprando nueva tecnología, realizando la plusvalía de otros capitalistas y/o despidiendo trabajadores<sup>a</sup>, a fin de reducir sus costes de producción y recuperar la Tasa de acumulación ( $I_a$ ).

$$- d^{\text{ft}} \leftarrow c^{\text{d} \dots \text{n}}$$

$$- d^{\text{ft}} \rightarrow c^{\text{d} \dots \text{n}} \rightarrow -v \rightarrow -I_a \text{ \& } -I_b$$

La cuota de ganancia tenderá a bajar y así el ciclo se repetirá cuantas veces, el desarrollo tecnológico (fuerzas productivas) permita reponer la  $I_a$  antes de caer en las crisis cíclicas del sistema capitalista.

La explicación de un orden social tal que los obreros estén separados de los medios de producción que poseen los capitalistas se encuentra en la forma de la acumulación capitalista. Una forma peculiar que sólo se realiza a condición de ser "un proceso de reproducción a escala ampliada".

En efecto, esto significa que por la propiedad sobre los medios de producción, los obreros requieren seguir vendiendo su fuerza de trabajo que los

<sup>a</sup> En efecto, por lo general, el despido de trabajadores involucra reducir la producción y dejar las máquinas ociosas, derivando en un deterioro de la  $I_b$  del capitalista, en consecuencia el conjunto de capitalistas ve reducir (demanda agregada) el número de los potenciales compradores de sus mercancías.

capitalistas, en cambio, poseedores del trabajo pretérito de los trabajadores con el que les pagan, pueden obligarlos a producir más del trabajo socialmente necesario y así acumular capital, esa acumulación de cada capitalista llevada a su magnitud social corresponde a la *reproducción del sistema capitalista*.

### Capítulo III

#### El modelo de desarrollo de América Latina.

#### Los flujos de capital y la deuda externa de América Latina.

##### 1) Causas.

En el origen de la crisis han incidido interactivamente, tanto políticas económicas defectuosas como distorsiones en los mercados internacionales.

Díaz Alejandro<sup>64</sup>, advierte que entre los años 60-62 y 79-81 la tasa de crecimiento del producto interno bruto en América Latina superó el objetivo del 2.5% de Alianza para el Progreso<sup>a</sup>.

La deuda fue consecuencia del período de recesión vivido por los países industriales desarrollados, **ver cuadro 9**, que al disminuir la producción industrial y aumentar el desempleo, restringió la demanda de bienes producidos en los países subdesarrollados.

Otro aspecto que afectó la cuestión del manejo de la deuda, es la iliquidez de capital en América Latina determinada por la necesidad de Washington de atrapar los flujos de capital internacional y así poder financiar su crónico déficit presupuestario y de cuenta corriente. Esta política y el peso de la economía estadounidense atraieron hacia sí el grueso de los flujos de capital y

<sup>a</sup> En orden descendente estos son Brasil, Ecuador, México, Paraguay, Panamá, República Dominicana, Costa Rica, Colombia, Guatemala, y Bolivia. Países de bajo crecimiento (con tasas menores al 1.6%) en orden descendente son: Argentina, Honduras, Uruguay, Venezuela, Chile, El Salvador, Perú, Nicaragua y Haití. Díaz-Alejandro, op. cit. p.21. Ver cuadro 8.

redujeron excesivamente la disponibilidad del crédito internacional a los gobiernos Latinoamericanos.

b) *Las tasas de interés internacionales.*

Tuvieron un efecto directo sobre el servicio de la deuda y sobre el conjunto de actividades económicas de la región.

El servicio de la deuda se vio incrementado extraordinariamente debido al ascenso de los tipos de interés, **ver cuadro 10**, dado que aquella fue comúnmente contratada a tasas de interés variables. La ausencia de un sistema financiero internacional y los cambios abruptos en las condiciones de los préstamos planteados por la banca comercial, en respuesta de las variaciones de la tasa de interés internacional, volvieron una fuerte recesión en una crisis extrema del desarrollo Latinoamericano.

Con el crédito externo ocurre otro tanto. La banca privada internacional desde 1982 restringió los capitales hacia América Latina, **ver Cuadro 11**, ocurriendo una *cartelización de la oferta del crédito* por parte de los prestamistas y sus gobiernos.

En efecto los préstamos efectuados luego fueron de carácter obligatorio, una vez que el Grupo de los 10 aprobó un incremento de los recursos del FMI, para asegurar, a través de programas de ajuste fiscal y de estabilización en los países destinatarios de tales créditos, beneficiando a los banqueros internacionales con un cambio en la política económica exterior de sus clientes morosos, dando por efecto una prioridad nacional el pago del servicio de la deuda.

El efecto de esto fué el poder de negociación se trasladó a los acreedores, quienes en los primeros años de la crisis "mejoraron la calidad de sus activos", forzando a los gobiernos a garantizar *ex-post* o a subsidiar deudas privadas y

mantener con pocas concesiones el pago de intereses y comisiones<sup>65</sup>.

No obstante la magnitud de los préstamos del FMI no eran suficientes para resolver el problema de iliquidez que aquejaba a la economía latinoamericana.

En el curso de la crisis de la deuda, la banca internacional privada mantuvo su política crediticia (restrictiva) con respecto a América Latina, redirigiendo la concesión de sus préstamos al sudeste asiático y países ex-socialistas.

En definitiva la crisis de la deuda pone al descubierto que la estabilidad del sistema financiero internacional, se traduce en el destino de unos cuantos bancos internacionales y por otra parte, una secuela de la crisis de la deuda es la política de los banqueros que "se empeñan en seguir aferrados a la expectativa de que se generen superávits comerciales por muchos años en América Latina"<sup>66</sup> y así evitar una aguda reestructuración de la deuda, que hubiera eliminado buena parte de la misma, y permitido a través de los mecanismos de mercado, que tanto deudores como acreedores sufran las secuelas de sus malas previsiones.

## **2) Factores de profundización de la crisis de la deuda.**

### **a) *Términos de intercambio***

Dada la desaceleración de la productividad en los países desarrollados, el mercado de los países subdesarrollados se contrajo, a esto se sumó la participación de los países industrializados como exportadores de productos primarios, lo que resulta en un deterioro sostenido de los términos de intercambio.

Entre 1974 a 1985 los términos de intercambio cayeron en un 28% al punto que llegaron a estar un 4% por sobre lo que estuvieron el momento de la gran depresión.

Para la UNCTAD<sup>67</sup> los precios de los productos primarios cayeron, entre



1980 y 1986, en alrededor del 37% en términos reales, colocándose en 1986 en los niveles más bajos de por lo menos medio siglo.

Según Massad, entre 1974 a 1985 los términos de intercambio cayeron en un 28%, al punto que llegaron a estar un 4% por sobre lo que estuvieron al momento de la gran depresión.

Las causas de la caída de los términos de intercambio son:

- \* Oferta excesiva de productos primarios.
- \* Países industrializados como importantes exportadores de productos primarios.
- \* Débil elasticidad de los productos primarios respecto al ingreso.
- \* Intensificación del proteccionismo en los países industrializados, en especial de la Comunidad Europea.
- \* Incorporación de biotecnologías<sup>4</sup>, como ha señalado Guerra Borges<sup>68</sup>.

b) *Aspectos redistributivos.*

Desde la década de los 70 la economía mundial registraba una tendencia hacia la inflación acelerada, hacia 1981 se revierte por una inclinación sostenida a la deflación, dominante en la primera mitad de la década pasada.

En este estado de la economía la inflación mejoraba la posición de los deudores netos, pero desde 1981, la pérdida en la productividad internacional y la deflación firme, deprimen, vía pago de intereses de deuda, el consumo y la inversión afectando el desarrollo económico de América Latina.

Efectos económicos que, como nos comentan Thorp y Whitehead<sup>69</sup>, "recae en forma desproporcionada sobre los menos protegidos y más pobres. Desempleo y

---

<sup>4</sup> El desarrollo de nuevas tecnologías ha jugado un papel decisivo para marginar a la mayoría de países Latinoamericanos al grupo de competitividad "decreciente" - concepto de acuerdo a Guerra Borges - , en el se encuentran las economías que han perdido posiciones en el mercado de la OCDE o participan en éste en rubros no dinámicos o por ambas razones a la vez.

subempleo han aumentado en todas partes. El crecimiento de las tasas de interés han implicado un gravoso, "impuesto por inflación" y que afectan exageradamente a los pobres quienes cuentan con pocos mecanismo de defensa." lo que se ha traducido en un deterioro sostenido en el nivel de vida de la mayoría absoluta de la población en Latinoamérica.

c) *Fuga de capitales.*

El fenómeno de las fugas de capitales no es exclusivo de la década de los años 80. En América Latina se registran en el gobierno de Allende grandes fugas de capital desde Chile, pero es cierto en cambio que con motivo de la crisis de la deuda este comportamiento se generalizaría.

Los resortes económicos que impulsarían tal movimiento de capitales, los situamos en la tasa de crecimiento y las utilidades, en medio de una alta incertidumbre en política económica y falta de confianza por parte de los agentes económicos.

La fuga de capitales en América Latina, seguida por el ingreso de capitales especulativos de corto plazo en la región, quedando el capital de inversión en el mercado de los países desarrollados.

Al principio de la crisis, la fuga de capitales se la pudo rastrear a través de los déficit en cuenta corriente acumulados cuando son notablemente mayores que el aumento de la deuda. **Ver Cuadro 12.**

Entre los 70 y 80 Argentina, Colombia y Venezuela tuvieron superávit en cuenta corriente neto de pagos de factores, incluso deudores precoces como Brasil y México disfrutaron de ingresos netos de recursos, no obstante entre el 81-84 el pago neto de factores excedió al de los once años anteriores, registrándose egresos netos de recursos en Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Uruguay y Venezuela.

### 3) Efectos:

La situación actual de la deuda indica que esta sólo ha tendido a un leve decrecimiento, en su proporción respecto al PIB. (Deuda/PIB). Según datos BID, en 1985 el promedio del porcentaje de deuda/PIB en América Latina, era de 46.8%, para 1993 del 40.5% y del 39.5% en 1994.

Sin embargo, al desagregar América Latina, en ABRAMEX, GRAN y resto de América Latina (países escogidos por el BID, 17 para 1985 y 1994 y 18 para 1993), se obtienen datos que nos permiten apreciar algunas diferencias.

En efecto, el ABRAMEX presenta una tendencia a disminuir el peso deuda/PIB y que registra un 42.2%, 36.2% y 35.7% para los períodos 1985, 1993 y 1994, respectivamente. Para el mismo lapso el GRAN, con la misma tendencia del ABRAMEX, presenta un 66.8%, 59% y 58.5%, de proporción deuda /PIB, datos que revelan un mayor peso específico de la deuda en el GRAN frente al ABRAMEX.

Sin embargo en el resto de América Latina, ocurre que el peso de la deuda con respecto al PIB es notablemente superior y al parecer podría interpretarse que crece. En la media obtenida sin los grupos considerados (ABRAMEX y GRAN) se registra, para 1985 del 79.5%, en el 93 el 117.6% y 107.5% para 1994, datos que no permiten apreciar una tendencia decreciente en el comportamiento del peso deuda/PIB, para el resto de América Latina.

El análisis de los efectos de la crisis de la deuda tiene como fin establecer, un estado del proceso, las principales causas que la expliquen en su cambio y en su modo actual.

Una de las consecuencias más claras a mediados de los 80, eran los abultados déficit fiscales, no obstante estos se han ido corrigiendo gradualmente, al punto que hoy en América Latina, instituciones como el BID hablan de una convergencia en materia de consolidación fiscal, la misma que es

fruto, de acuerdo al SELA<sup>10</sup>, de los instrumentos que se asumieron: "a] reducción de las tasas marginales de impuestos personales, b] un incremento en los beneficios fiscales para las empresas, y c] una contracción del gasto público relativo a los niveles planteados del PNB", (mismos que han fijado cambios y efectos sobre los agentes económicos, en el proceso de reestructuración de la economía, por una de sus vías, a saber: la consolidación fiscal).

**3.1) Consolidación fiscal.** *Análisis según la evolución de los ingresos y gastos públicos en América Latina.*

El déficit fiscal de América Latina, decreció de un 9% del PIB en 1983 a un 3% del PIB a principios de los 90. Esto puede explicarse por efecto del descenso del pago de intereses en la deuda pública, la caída de la inflación así como de los tipos de interés internacionales; pero principalmente -y en esto se coincide con el BID- esta disminución del déficit es atribuible a la caída del gasto no relacionado con los intereses. No obstante, lo que inquieta es que a pesar de la atmósfera económica viable para una importante reducción del déficit fiscal, por el crecimiento vigoroso de la región y la caída de la inflación, sólo se hayan registrado esas pequeñas mejorías.

*a) Gastos.*

En América Latina, con la selección de países que recoge el BID (25 en total) se tiene que la media de los gastos totales frente al PIB representa el 28.2% en 1985; el ABRAMEX también refleja un 28.2% de gastos totales como porcentaje del PIB, mientras el GRAN revela un 16.9%, en el período comprendido.

Para 1993 la media de América Latina, decrece y llega al 21.6%, lo que coincide con el comportamiento incluso de los países industrializados que en esta fase capitalista han visto caer el gasto público, en el ABRAMEX es de 22.3% y el GRAN muestra un 15.7% con lo que revela ser el grupo cuyos gastos totales han

disminuido más lentamente; la tendencia que se revela es a una paulatina reducción de los gastos totales en América Latina.

### 3.1.2) Ingresos Corrientes.

América Latina presenta en 1985 un promedio de 20.3% en los ingresos totales como porcentaje del PIB, en ese mismo año el ABRAMEX registra un 20.5%, mientras el GRAN registra un 14.7%.

#### b) *Ingresos Tributarios.*

Los ingresos tributarios en relación a los ingresos corrientes han presentado una tendencia hacia el incremento, de hecho América Latina comparativamente 1994 aumentó sus ingresos tributarios en un 4.3% con respecto a 1985.

Respecto a los ingresos tributarios de América Latina, se ha procedido a descomponerlos en:

a.- *Directos.* Los impuestos directos representaban en 1985 el 27.8% como porcentajes en los ingresos corrientes. Para 1993 América Latina descendieron los impuestos tributarios directos a un 26.4% y en 1994 a un 26.2%.

b.- *Indirectos.* Los impuestos indirectos en 1985 representaban el 53.3% como porcentajes de los ingresos corrientes, para 1993 el 57.3% y para 1994 el 57.6%, en el conjunto de la región.

c.- *No tributarios.* En América Latina para 1985 los ingresos no tributarios presentaban un 18.7% del aporte de los ingresos no tributarios como porcentaje de los ingresos corrientes, mientras en 1993 cae a un 15.2% y en 1994 a un 15% en la región.

#### c) *Preponderancia de impuestos indirectos.*

En su conjunto los datos expuestos permiten apreciar que los ingresos tributarios se componen principalmente por los impuestos indirectos, de hecho su

participación en los ingresos tributarios regionales revela un aumento consistente. Mientras que tanto ingresos directos como no tributarios reflejan una tendencia a descender en su participación.

d) *Superávit o Déficit global.*

El déficit total de la región, como porcentaje del PIB, registrado en 1985 equivale a un -7.3%, en 1993 es de -1.7% y en 1994, las proyecciones BID revelan, en -1.6%, la tendencia parecería ser hacia conseguir generar un superávit.

En efecto, el ABRAMEX presenta en 1992 cifras positivas que equivalen a 0.2% de superávit como porcentaje del PIB, mientras que el GRAN en el mismo año exhibe un déficit de -1.3% que crece en 1993 a un déficit de -1.9%, las proyecciones del BID son de que el déficit del GRAN en promedio se recuperará dejándolo en un -1.2%.

**3.2) El incremento de activos extranjeros.**

Con la deuda, se reveló un comportamiento económico que promovió la acumulación substancial de activos privados en el exterior, para Díaz-Alejandro la crisis de la deuda alentó la acumulación de activos privados en el exterior, eso pareciera leerse en la información -para el caso norteamericano- proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, que registra un crecimiento vertiginosos de los flujos anuales promedios de capital (activos financieros) hacia EU. coincidimos con Díaz-Alejandro que parte de la composición de estos flujos deben ser activos financieros Latinoamericanos colocados en los mismos bancos acreedores de América Latina. Ver Cuadro 12.

**3.3) Contracción de los flujos financieros y las moderna formas en que fluyen estos hacia América Latina.**

Como efecto de la elevación de la tasa de interés internacional, a través del servicio de la deuda, la región atravesó una gran escasez de recursos

financieros, la banca comercial reduce sensiblemente hacia la región los flujos de capital.

A fines de la década pasada América Latina estableció una estrategia estructural para atraer capitales, a continuación sintetizamos la dinámica más relevante de este proceso.

#### **3.4) Tendencia en la transferencia de los pasivos financieros del sector privado al público.**

En su conjunto estos mecanismos financieros, destinados a captar los flujos internacionales de capital, también se han utilizado en un sentido claramente opuesto al desarrollo y a su administración eficiente, al transferir los déficit netos del sector privado al sector público expresándose en una *sociálización general y a largo plazo de las pérdidas del sector privado*.

Esto, al parecer es una tendencia general de América Latina, como se puede observar en los siguientes datos:

Los países que más ha gastado en estas operaciones son:

- 1.- Brasil que desde 1982 ha utilizado cerca de 25.000 millones de dólares, para ayudar a por lo menos cinco grandes Bancos.
- 2 y 3.- México y Chile con 10.000 millones de dólares cada uno.
- 4.- Venezuela con 3.400 millones de dólares.
- 5.- Argentina con 2.500 millones de dólares.

"Estos datos, extraídos de archivos periodísticos, son considerados conservadores por Jane Bussey., del Miami Herald, y por el Economista Charles McMillion de la empresa MGB. Information Services, de Washington".

"Cinco gobiernos latinoamericanos gastaron en los últimos 14 años por lo menos 50.000 millones de dólares para "rescatar" a los bancos endeudados y tapar huecos financieros dejados por fraudes cometidos por ejecutivos de las finanzas".

El dinero público utilizado por Brasil, Chile, Argentina, Venezuela y México sumaría un poco más que el PIB. total de Paraguay, Costa Rica , Uruguay y Ecuador en 1994."Alcanzaría también para construir 2,5 millones de viviendas económicas".

"En los últimos tiempos, ejecutivos financieros de esos tres países (Brasil, Venezuela y Argentina) frecuentaron las páginas policiales de los diarios...En Brasil los principales del Banco Nacional son acusados de fraude de 4.600 millones de dólares, mientras que en Argentina varios ex-responsables del Banco Estatal Banco Nación son sospechosos de haber realizado millonarios negocios ilegales junto a directivos de IBM". Tomado de la Revista *15 DÍAS* No.147-1996. p.21 por Carlos Castilho.

#### **4) Incidencia de los mercados financieros sobre la inversión.**

A principio de los 90, la nueva afluencia de capitales tiene efectos contradictorios. Si bien por una parte rompe la restricción de recursos externos que sufrió la región, por otra parte, tiene efectos no deseados sobre los tipos de cambio y sobre la evolución de la deuda<sup>a</sup>. El comportamiento de estos capitales, que buscan el mejor rendimiento financiero, inciden con una mayor inestabilidad en la economía Latinoamericana.

Desde la posguerra América Latina se había integrado al circuito financiero internacional a través -según Ramón Leucona<sup>11</sup> de los organismos multilaterales y la inversión extranjera directa, sustituyéndolos en los años 70 por la banca comercial. No obstante, esta nueva inserción al circuito financiero mundial, se haría a costa del deterioro de los propios sistemas financieros de América Latina

<sup>a</sup> Al terminar 1996 la deuda externa total de la región, superaría los 620.000 millones de dólares, lo que es un aumento nominal del 6% con respecto a 1995, este endeudamiento sería atribuible -según la CEPAL (LC/G 1937-P) 12 de septiembre de 1996- en su mayor parte a la expansión de la inversión de cartera en títulos de deuda (principalmente bonos).



(sea por crisis recurrentes en el sistema bancario, sea por la desintermediación financiera).

Las medidas de política económica asumidas por América Latina, tienen tres características constantes: privatización de empresas públicas, apertura a la participación extranjera sobre recursos reservados a los agentes económicos locales y liberalización progresiva de sectores económicos designados como estratégicos (junto con los programas de renegociación de la deuda como el Plan Brady y Convenios con el Club de París). De esta manera la región preparaba un entorno económico propicio para el retorno de capitales.

No obstante la región presenta una debilidad estructural que radica en el ahorro interno, necesario para financiar la inversión productiva, lo que permitiría parcialmente explicar el alto índice de volatilidad financiera que registra la región.

La inversión productiva pasa a través de la Inversión Extranjera Directa IED, cuyo cauce principal lo constituyen las empresas transnacionales, según Álvarez<sup>12</sup>, una de las consecuencias más importantes de la concentración y aplicación de IED a los procesos de reestructuración productiva realizado por las transnacionales, es el aumento del comercio intrafirma (comercio intraempresa). El autor calcula que para 1988 alrededor de "la mitad del intercambio mundial de mercancías, se realizó entre filiales extranjeras de transnacionales de Estados Unidos o filiales asentadas en ese país de transnacionales extranjeras".

América Latina pierde su posición como receptora de IED. en la década de los 80, **ver cuadro 13**, con lo que se afecta los procesos de industrialización y desarrollo de tecnologías, para relocizarse en los sectores de comercio y servicios. Para Culpeper<sup>13</sup>, los flujos de inversión extranjera -en especial de Estados Unidos- estarían destinados al sector servicios principalmente, abarcando

los servicios financieros, infraestructura, generación eléctrica, telefonía, obras portuarias, servicios de comercio exterior; se estima que de la IED norteamericana en 1994 el 56% se destino al sector servicios.

Los nuevos flujos de capitales se presentan en la economía a través de tres vínculos básicos, según Alicia Loyola Campos<sup>74</sup>:

- 1.- Como inversión extranjera directa.
- 2.- Emisión de bonos<sup>a</sup>.
- 3.- Corrientes de capital accionario de cartera<sup>b</sup>.

A su vez sus modalidades son:

- a.- Colocaciones en los mercados internos de valores.
- b.- Inversiones en fondos especializados regionales o por países (*country fund*).
- c.- Compras de acciones de empresas líderes Latinoamericanas, que se cotizan en el mercado de valores de Estados Unidos llamados ADR (American Depositary Receipts).

## 5) § Conclusiones.

Tenemos que el capitalismo occidental contemporáneo nos reflejan las siguientes propiedades básicas:

- a) Tiende a una caída general de la productividad.
- b) Los salarios tienen una propensión a la baja sostenida.

<sup>a</sup> México con el 46.3, Brasil con el 24.3, Argentina con el 17.2 y Venezuela con 8.2% son la naciones líderes en la emisión de bonos. Según datos del FMI y de la CEPAL:1994 el total regional de emisión de bonos correspondió en 1990 2.760 (millones de dólares) para 1994 el estimado se calcula en el orden de los 13.609 (millones de dólares) con lo que refleja un crecimiento de un 393% a nivel de América Latina.

<sup>b</sup> Como señala Roy Culpeper *op. cit.* p.25, las tasas de rentabilidad del mercado norteamericano y de 20 mercados emergente durante 1987-1992 fue del 119% y 148%, respectivamente, los mercados financieros Latinoamericanos alcanzaron la cifra del 321%.

c) Mercados financieros inestables.

En relación al desarrollo de América Latina, los dos primeros rasgos inciden en primer análisis sobre el tamaño y acceso al mercado mundial, pero el segundo mediatiza el horizonte de producción de América Latina.

Esto ocurre a través de dos procesos persistentes en toda la década de los ochenta y parte de la actual, a saber:

a) América Latina se vuelve exportadora de capitales.

b) Pérdida sistemática de competitividad regional.

Estos dos procesos, se componen de las relaciones ya observadas, como fuga de capitales, deterioro de los términos de intercambio, contracción del flujo de capitales e incremento de activos extranjeros.

Pero lo que interesa, es la propensión general que gobierna la administración de los recursos económicos; se puede concluir parcialmente, que la condición de exportadora de capitales por parte de América Latina, viene asociada a la modificación en la forma de ingresar los flujos de capital, en el marco de un sistema financiero internacional liberalizado y de mercados financieros proclives a la volatilidad. Ante esto América Latina emprende un conjunto de reformas estructurales de modo que pueda ofrecer condiciones propicias a los flujos de capital, condicionando a su vez el alcance y la perspectiva de la producción regional.

**El empleo y el tratamiento del recurso humano en la región.**

Una variable trascendental en la estructura del desarrollo económico en América latina: es el ahorro (que aunque no es un determinante único del progreso si es, en cambio, un factor importante en el planteamiento básico del esquema de desarrollo), que se contradice y plantea una debilidad intrínseca al modelo de desarrollo económico, debido al tratamiento de los recursos humanos que no

permiten, por la política salarial, sostener una tasa de ahorro mínima. Ambos elementos son estructurales y constantes en la economía regional, pero del recurso humano depende con mucho las expectativas dinámicas de la forma de crecimiento planteada, de ahí que ahora se pase a un breve balance de los efectos y la posición que tienen los recursos humanos en la aplicación del modelo de desarrollo económico.

### 1) Empleo del Recurso Humano y evolución de la pobreza.

Según la CEPAL<sup>75</sup>, la tendencia es a caer levemente en el porcentaje de pobreza en América Latina, del 41% en 1990 al 39% en 1994, al parecer la reducción de este punto porcentual se explica más por la caída del desempleo en las zonas urbanas del 36% al 34%, que por una disminución en las zonas rurales 56% al 55%. En cuanto a la indigencia se redujo débilmente de un 18% al 17%.

Sin embargo, el aumento de la población afectada no se ha podido evitar, así en 1990 de 197 millones de pobres su número creció en 12 millones de pobres más, hasta un total 209 millones en 1994, y un incremento de 6.4 millones de indigentes.

### 2) Evolución del empleo y del desempleo.

El empleo se expande al 2.6% aunque es superado por el crecimiento de la fuerza de trabajo en un 3.2%, dentro de esta creación de los empleos, también hay que acotar que sus rasgos más constantes en la región son, baja productividad y bajos ingresos, esto se explica -según datos OIT<sup>76</sup> que de cada 100 empleos, 84 corresponden a actividades informales. Ver Cuadro 15.

En el proceso de la globalización "Los cambios en la demanda agregada requieren una mayor capacidad de adaptación en la organización de los procesos de producción y de trabajo"<sup>77</sup> en la región el sector privado no es capaz de lograr la consecución de este requisito, dado que es una tendencia regional que

los empleos que oferta son de baja productividad.

La CEPAL advierte que aunque en el quinquenio 1990-1994 disminuyó tanto el desempleo como el subempleo en términos de horas trabajadas, la interrupción del crecimiento y los reajustes para equilibrar la economía de la región, luego de la crisis del peso mexicano, obstaron contra la tendencia señalada, continuando como la principal forma de subutilización de la fuerza de trabajo el desempleo abierto y como una manifestación de la insuficiencia de puestos de trabajo el auge del subempleo, creciendo el desempleo abierto urbano en la mayoría absoluta de países de América Latina.

### **3) Los salarios.**

La CEPAL<sup>78</sup>, señala que la situación actual de los ingresos laborales se caracteriza por los bajos salarios respecto a los niveles de 1980, **Ver Cuadros 16 y 17**, y una creciente diferenciación del ingreso al interior de la estructura ocupacional que estaría obstaculizando la distribución equitativa del ingreso.

Aunque la inflación continúa desacelerándose en la región, los salarios se estancan e incluso, los salarios industriales tienden a reducirse. La caída de los salarios en 1996, interrumpe la recuperación del poder adquisitivo registrado entre 1990-1995, según la CEPAL del 2.6% anual para toda la región, según la OIT, "El nivel de los salarios en 1996 es inferior al registrado en 1980: en 1.2% en el caso de los salarios industriales y en 28% en el de los mínimos", como consecuencia hay un debilitamiento del poder adquisitivo de los salarios, así si relacionamos el de 1995 con el de 1980 obtendremos que es un 28% inferior al de principio del ochenta<sup>79</sup>.

### **4) El mercado laboral.**

Según datos OIT, dado los procesos de privatización, tajaron una caída del empleo público desde 1990 de un -0.6% anual y de la participación total en 1990

de un 15.3% cae a un 13% en 1994. El bajo dinamismo de la economía latinoamericana hace que la absorción del empleo esté rezagada con respecto al crecimiento de la oferta laboral y determina que el crecimiento del empleo pase a depender de las actividades informales, que participen en el mercado de trabajo con el 51.6% en 1990 y ascienden a un 56% en 1995.

5) *Tenencia en la distribución del ingreso.*

Para la CEPAL<sup>80</sup>, persisten elevados niveles de desigualdad y rigidez en la distribución del ingreso. Así, el 10% más rico ha podido acrecentar su participación en la riqueza nacional frente al 40% de hogares que ha visto deteriorarse su situación.

5) § Conclusiones.

Una vez en este punto se puede funcionalizar el modelo propuesto en este trabajo a fin de considerar su dinámica intrínseca.

La alta dependencia al financiamiento externo aumenta los índices de volatilidad de los capitales de corto plazo, a lo que la estructura de la economía reacciona alzando su tipo de interés.

El rezago cambiario se une a la deprimida tasa de ahorro interno que no se ve beneficiada por el carácter a la economía regional que le imprimen los mercados financieros, logrando períodos de crecimientos muy cortos y una economía inestable.

En su conjunto este núcleo propositivo del modelo de desarrollo económico en América Latina, generar relaciones por las cuales es factible recuperar el crecimiento sin el progreso laboral.

Algunas de estas relaciones se sustentan en el planteamiento sobre ahorro dentro del modelo de desarrollo en América Latina, de la que se han priorizado los siguientes instrumentos para tratar de incentivarlo.

a] Emisión de bonos por parte del Estado y desarrollo de mercados financieros domésticos.

b] Sistema de pensiones modificados, a los basados exclusivamente en el Estado.

No parece aún clara la tendencia de que se prevea como fuente de ahorro privado, el incorporar la fuerza de trabajo desempleada o subempleada, en la economía productiva.

El nivel de salarios y desempleo, permite advertir, junto con los mecanismos de consolidación fiscal, que el tratamiento de los recursos humanos no está incluido, en una perspectiva de mediano plazo como un mecanismo para incentivar un ahorro acorde al proceso de inversión y de producción que demanda el crecimiento regional.

El componente más importante del desarrollo económico es la producción, de hecho un modelo de desarrollo económico no es más que una forma de organizar la producción a escala social; una vez establecidas las conclusiones sobre balanza de cuenta corriente, balanza de servicios en cuanto a la dependencia con respecto al capital extranjero, la deprimida ratio de ahorro y el tratamiento del recurso humano, se proseguirá a estudiar sus vinculaciones y efectos en la producción a escala mundial, a fin de establecer entonces, a cuál crecimiento se estaría apelando en el actual modelo de desarrollo latinoamericano y a qué responde el mismo.

#### La forma de producción en América Latina.

##### 1) Evolución de la producción.

El Sector Servicios<sup>a</sup> en América Latina es el que registra un mayor

---

<sup>a</sup> Comprende el comercio al por mayor y al por menor, transporte y comunicaciones, y servicios financieros públicos y de otra índole. BID. op. cit. p.284.

crecimiento por grupo de sectores, **Ver Cuadro 18**, de este sector sus componentes más dinámicos son Finanzas<sup>a</sup> y Comercio<sup>b</sup>, entre ambos representan más de la mitad de la participación total del Sector Servicios en él por sector de origen.

El sector Servicios aporta con el 50% (en 1994 de acuerdo a proyecciones del BID) del de América Latina; el Sector Industrial<sup>c</sup> en su conjunto revela una participación promedio entre 1985 y 1994 de un 35.8% del total de la región; en último puesto el sector agropecuario<sup>d</sup>, con un 9.2% (en 1994).

En el período comprendido, la participación del sector industrial en el de América Latina, disminuyó en un -0.6% entre 1985 a 1994, un descenso menor al registrado en el mismo lapso en el sector agrícola, silvicultura y caza, pero que no muestra el crecimiento positivo registrado por el sector servicios que aumentó entre 1985 a 1994 en un 1.4%.

Para el siguiente análisis descompondremos el valor agregado del sector industrial, en minería y explotación de canteras, manufacturas, construcción, electricidad, gas y agua; y según los grupos subregionales seleccionados del ABRAMEX, y GRAN, según datos del BID.

En términos de la tasa media anual de crecimiento del sector industrial, tenemos que AL de un 5.7% registrado en la serie de los años 1970-1980, cayó a un 0.4% entre 1980-1990, recuperándose entre 1990 y 1994 en un 3.7%, con lo que no recupera los niveles alcanzados en la década 1970-1980.

---

<sup>a</sup> Comprende financiamiento, seguro, negocios inmobiliarios y servicios a empresas, incluidos ajustes correspondientes a servicios bancarios y, en los casos en que las series se presentan a precios de mercado, pagos de derechos de importación menos subsidios a importación. BID. op. cit. p.284.

<sup>b</sup> Comprende comercio al por mayor y menos, restaurantes y hoteles. BID. op. cit. p.284.

<sup>c</sup> Incluye minería y canteras, manufacturas, electricidad, gas y agua, y construcción. BID. op. cit. p.284.

<sup>d</sup> Comprende agricultura, caza, silvicultura y pesca. BID. op. cit. p.284.



En el ABRAMEX, ocurre otro tanto, la media para la serie 1970-1980 equivale a un 6.1%, registrando un crecimiento de 0%, entre 1980-1990 asciende en 4.2%, aunque se coloca por sobre las medias de la región, excepto en el período 1980-1990, refleja la tendencia regional.

Con el GRAN en el período 1970-1980, registra un crecimiento promedio de 6%, en la serie de la década 1980-1990 cae a 1.1%, y entre 1990-1994 registra una media en su tasa anual de crecimiento de 4.7%; con lo que el GRAN, aún comportándose como la tendencia regional, se mantiene por encima de la media de América Latina.

El GRAN, frente a la media de América Latina, y el ABRAMEX, es el subgrupo regional seleccionado cuya producción industrial, ha descendido porcentualmente en menor grado.

En el valor agregado del subsector de minería y explotación de canteras, tenemos que su tasa media anual de crecimiento registra para 1970-1980 un 3.2%, para 1980-1990 un 3.2% y para 1990-1994 representa un débil crecimiento en 3.1%, con lo que revela un comportamiento regional bastante estable, siendo el único subsector que ha descrito un incremento de su media en América Latina y en el GRAN.

El ABRAMEX presenta en sus medias para la serie de la década 1970-1980 un crecimiento de 6.5%, para una caída 1980-1990 con crecimiento de 3.5%, y para 1990-1994 crece a un 4.7%, con lo que mantiene una tasa de desarrollo superior a la región en los tres períodos comprendidos.

El GRAN registra para 1970-1980 un crecimiento de 3.6%, para 1980-1990 de 3.8% y para 1990-1994 presenta 3.8% en su tasa de crecimiento del sector de minería y explotación de canteras, con lo que el GRAN evidencia un crecimiento sostenido en esta área, frente al resto de la región, entre 1970-1990,

moderándose entre 1990-1994.

La manufactura representaba el 67.7% del sector industrial en 1985, con lo que aparece como el componente más importante de este Sector, pero desciende en 1994 en un -3.1% con lo que su intervención en el total del sector industrial es de 65.5%; frente al total de América Latina, el subsector manufacturero representaba 24.2% en 1985 y el 23.3% en 1994.

En el ABRAMEX, presenta en su media un crecimiento de 5.7% en la serie considerada entre 1970-1980, cae en forma drástica, entre 1980-1990 registrando un crecimiento de 0.1% y entre 1990-1994 de 3.8%, con lo que mantiene sostenidamente una media superior a la regional. En efecto, el ABRAMEX es el subsector seleccionado cuya producción manufacturera ha disminuido (-33.3%) menos porcentualmente frente a la media de AL (-39.3%) y del GRAN (-37.9%).

El GRAN, registra en su media un crecimiento en las manufacturas entre 1970-1980 de 5.8%, entre 1980-1990 cae registrando una media en su tasa media anual de crecimiento de 0.8% y de 3.6 para la serie de los años 1990-1994, con lo que mantiene una media superior a la regional, en los períodos considerados.

En la tasa media anual de crecimiento del valor agregado del subsector industrial de la construcción, tenemos que, América Latina, registra un crecimiento de 6.2% para el período 1970-1980, de -2.0% para 1980-1990 y de 5.3% entre 1990-1994. De hecho, es el subsector que registra el mayor crecimiento entre 1990 y 1994, frente al resto de subsectores.

En el ABRAMEX, para 1970-1980 se registra un crecimiento de 6.7%, en el período de 1980-1990 de -2.9% y de 7.4% para 1990-1994, con lo que revela un crecimiento (hasta 1994) superior al registrado entre 1970-1980 y a la media de América Latina.

En el GRAN, para 1970-1980 se registra un crecimiento de 4.9%, en el

período de 1980-1990 de -1.6% y de 6.3% para 1990-1994, con lo que revela un crecimiento (hasta 1994) superior al registrado entre 1970-1980 y a la media regional.

En el valor agregado del subsector de electricidad, gas y agua, en América Latina tenemos que su tasa media anual de crecimiento para 1970-1980 es de 9.5%, de 5.1% entre 1980-1990 y de 4.4% para el período 1990-1994. Este es el subsector que registra el mayor crecimiento entre 1970 y 1980 del resto de subsectores.

En el ABRAMEX se registra en su media un crecimiento para la década 1970-1980 de 9.5%, de 4.9% para la serie de 1980-1990 y de 4.5% entre 1990-1994, presentando un débil crecimiento frente a la media de América Latina.

En el GRAN se presenta un crecimiento de 8.9% entre 1970-1980, de 5.3% para la década 1980-1990 y un 4.9% en la serie 1990-1994, presentando un leve aumento de un 11.4% frente a la media regional.

## **2) § Conclusiones.**

Las conclusiones de las tendencias sobre el desarrollo de la producción en América Latina son dos, a saber:

1º El Sector de mayor desarrollo es el Sector Servicios.

2º El sector industrial muestra un decrecimiento algo menor, entre 1985 a 1994, al del sector agropecuario, en el regional por sector de origen.

3º Las manufacturas son el componente más importante en la participación del sector industrial, su tasa de crecimiento no obstante es superada por el resto de subsectores a excepción del de la electricidad; le sigue en segundo lugar en la composición del aporte total del sector industrial la construcción, que es el subsector de mayor recuperación en el período comprendido de 1990-1994 y el que registra la mayor caída de su tasa media anual de crecimiento en la

década 1980-1990; en tercer lugar está la minería que es el subsector más estable del resto de componentes del sector industrial y el único que revela un incremento real con su tasa media anual de crecimiento registrado en la década 1970-1980; y el subsector de la electricidad, que registra la mayor tasa en la década 1970-1980, aunque es el que menos ha crecido entre las series analizadas 1970-1980 a 1990-1994, su tasa media anual de crecimiento describe una tendencia a decrecer.

Pero tales conclusiones, son un reflejo de la propensión y cambio de cada actividad económica que componen el producto interno bruto de América Latina, necesitamos entender su carácter, esto es definir las cualidades específicas de la producción en conjunto de América Latina, y esto lo obtendremos a través de un estudio de las exportaciones e importaciones que realizó la región.

### **3) Evolución de la Balanza comercial en América Latina.**

El período de 1991 en adelante está signado por un déficit comercial de América Latina, refleja un crecimiento relativamente rápido del volumen de las exportaciones pero contrarrestado por un crecimiento aún mayor de las importaciones en toda Latinoamérica, y un deterioro de los términos de intercambio.

La Balanza comercial de América Latina muestra a partir de 1992, cifras negativas con un crecimiento persistente. De hecho cuando convertimos los valores de 1985 a índices observamos que en ningún año la balanza comercial registró cifras superiores a las observadas en el año de 1985. **Ver Cuadro 19.**

Otra advertencia importante es que el agregado de América Latina, registra un crecimiento excepcional del saldo negativo en balanza comercial, entre 1992 y 1994, aumentado en un 140%. Este saldo negativo se explica por un crecimiento de las importaciones notablemente mayor a las exportaciones.

**a) Exportaciones.**

En efecto, las exportaciones, salvo en 1986 y 1987, en el conjunto de la región revelan un crecimiento sostenido, llegando en 1994 a aumentar al 83% -casi el doble- con respecto a 1985.

**b) Importaciones.**

Las importaciones de América Latina, como región hasta 1991 presentan un aumento del 90% (las exportaciones alcanzaron un aumento máximo del 83% y en 1994) pero desde esa fecha, hasta 1994 las importaciones se han casi triplicado (en un 197%) con respecto a los valores de 1985.

**4) Exportaciones e importaciones.**

América Latina, refleja una tendencia en aumento de la dependencia con el comercio exterior, sus exportaciones en 1985 correspondía a un 13.7% (EXP/PIB) para 1994 es de un 17.9%; así como a sus importaciones en 1985 registraban un 10.9% (IMP/PIB) en 1994 equivalen a un 20.2%.

Pero a su vez este mayor vínculo y sujeción con el mercado mundial, está signada por la vulnerabilidad de la región que es eminente, por dos razones elementales:

a) Sus proveedores aún están muy concentrados en un sólo país, a saber Estados Unidos de América EU.

b) Estados Unidos de América, también es el principal destino de las exportaciones de la región, lo que amplía los vínculos de la región al ciclo económico perteneciente a EU.

A más del señalado, otro efecto económico relevante propio del patrón de inserción de América Latina en el comercio mundial, son las fluctuaciones bruscas en los precios, lo que se vuelve una amenaza constante para AL, agravada por las características de sus bienes exportables altamente concentrados en productos

primarios.

Las exportaciones de bienes y servicios no factoriales en la región, en millones de dólares y en el período considerado 1985 y 1994, han crecido en un 64%, mientras las importaciones crecieron en un 132.1%.

De las exportaciones totales de América Latina, el ABRAMEX representa un 60.6% (78.363 en millones de dólares de 1990) en 1985 y el 59.3% (125.719 en millones de dólares de 1990) en 1994. A su vez la composición de la participación de las exportaciones del ABRAMEX se divide en: 48% Brasil, 36.7% México y 14.6% Argentina para 1985; para 1994, México pasa a un primer lugar del ABRAMEX con el 46.5% en sus exportaciones, Brasil en un 40.6% y Argentina con el 12.8%.

De las importaciones totales de la región, el ABRAMEX representa el 51.5%<sup>a</sup> (53.098 millones de dólares de 1990) en 1985; para 1994 representan el 64.7%<sup>b</sup> (154.748 millones de dólares de 1990) de las importaciones totales de la región.

Mientras el GRAN aportaba con el 19.3% (25.005 en millones de dólares de 1990) de todas las exportaciones regionales en 1985 y en 1994 crece a un 21.2% (44.881 en millones de dólares de 1990) frente al de América Latina. No obstante, en base a las cantidades registradas en millones de dólares de 1990, nos permite acotar que el GRAN es el grupo que ha aumentado más sus exportaciones en los años considerados (1985 y 1994), a saber en un 79.5% mientras el ABRAMEX lo ha hecho en un 60.4%.

En las importaciones totales de América Latina, el GRAN. participa con el 24.4% (25.118 en millones de dólares de 1990) en 1985 y con el 15.9% (37.996 en millones de dólares de 1990) en 1994. Con lo que refleja un crecimiento, en

---

<sup>a</sup> De la participación total del ABRAMEX en las importaciones: México 52.9%, Brasil 34.3% y Argentina 12.8% en 1985.

<sup>b</sup> De la participación total del ABRAMEX en las importaciones: México 55.5%, Brasil 29.6% y Argentina 15.3% en 1994.

millones de dólares y sobre los dos años en comparación, del 51.3%, bastante menos que el que revela el ABRAMEX 191.4% en el crecimiento de sus importaciones.

Sabemos que las exportaciones conducen a un crecimiento total del PIB, pero unas importaciones mayores a las exportaciones derivan en que la capacidad productiva se reduce en relación al crecimiento de la demanda, un comportamiento como el del ABRAMEX en la media de la tasa de crecimiento anual es 21.4%<sup>a</sup> (la media para América Latina es de 13.5%) sugiere la posibilidad de que de que este aumento de sus importaciones oculte que su capacidad productiva interior no es capaz de abastecer (sobrecalentamiento) el ascenso de la demanda de consumo.

#### **4.1) Concentración de la oferta exportable y crecimiento de las exportaciones.**

El comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios no factoriales, según su tasa anual media de crecimiento de acuerdo a datos BID equivale para la región, en la serie de los años 70-80 en un 4.3%, en la serie 80-90 en un 5.0% y en la serie de los años 90-94 con un 6.1%, frente a la cual podemos advertir un crecimiento sostenido de la exportaciones de bienes y servicios no factoriales, superando incluso la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones en la década de los setenta.

Para el ABRAMEX, su media en la década 70-80 es de 7.6%, en la década 80-90 de 6.4% y en los años 90-94 de 5.5%, con lo que su tasa media anual de crecimiento de las exportaciones para la serie 90-94 se coloca por debajo de la tasa de la región.

En cambio para el GRAN, su media en la década 70-80 es de 4.4%, en la década 80-90 representa el 2.8% y en la serie 90-94 es el 7.6%, con lo que la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones del GRAN se sobrepone a la

---

<sup>a</sup> Las aportaciones por países del ABRAMEX corresponden: Argentina 38.4%, Brasil 13.9% y México 12%. en su tasa media anual de crecimiento en el período de 1990-1994.

tasa regional.

Los datos, entonces confirman que en América Latina hay un patron distinto de concentración a nivel regional, el ABRAMEX con una oferta exportable más diferenciada, por ende menos concentrada en productos primarios, frente el resto de AL, con una producción altamente concentrada en bienes del sector primario.

#### **4.2) Concentración del destino de las exportaciones y origen de las importaciones de América Latina.**

Para este análisis tomaremos una muestra de 16 países en América Latina, divididos en tres grupos<sup>a</sup>, a saber:

- 1) ABRAMEX. Compuesto por Argentina, Brasil y México.
- 2) GRAN. Compuesto por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- 3) Resto de América Latina, compuesto por Chile, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay.

En primer lugar observamos un patrón de concentración de las exportaciones e importaciones en la región, frente a la economía de los Estados Unidos de Norteamérica EU. América Latina revela en promedios por sectores, que las exportaciones hacia EU. equivalen a un 34.2% y sus importaciones desde EU. son de un 34.8%.

Dentro del ABRAMEX su porcentaje de concentración comercial por el primer destino de exportación es de 37.8% (México tiene una concentración de sus exportaciones hacia EU, del 81.3%, Brasil 20.3% y Argentina 10.3%) y por el primer origen de importaciones es de 36.8%, Argentina es el único de los tres

---

<sup>a</sup> Los años de los datos tomados en la muestra corresponden: ABRAMEX: Argentina (92), Brasil (93) y México (92).  
 GRAN: Bolivia (94), Colombia (92), Ecuador (92), Perú (94) y Venezuela (95). Resto de AL.: Chile (92), Costa Rica (95 para las exportaciones y 92 para las importaciones), El Salvador (95), Honduras (92), Nicaragua (92), Panamá (92), Paraguay (95) y Uruguay (93).



países que su primer lugar de destino de exportaciones y origen de importaciones, no es EU, sino Brasil.

Para el GRAN su concentración comercial, tanto como primer destino de exportación como primer origen de importación, coincide absolutamente con su comercio frente a EU, la economía estadounidense aparece como primer destino de las exportaciones en un 37.2% y origen de las importaciones en el 33.2% en las economías de los cinco países.

En el resto de América Latina, tenemos que se produce el mismo fenómeno que en el ABRAMEX, sus exportaciones están concentradas en un 32.5%, sólo Uruguay (con Brasil), Paraguay (con Brasil) y Chile (con Japón), no presentan entre el principal país de destino de sus exportaciones a EU. Las importaciones se concentran aun más, en un 35.9% y el principal país de origen de las importaciones es EU, a excepción de Uruguay (con Brasil) y Paraguay (con Brasil).

En más detalle el grado de concentración en las exportaciones e importaciones de América Latina, frente a las relaciones comerciales con la economía norteamericana, por grupos de nuestra selección, son, a saber:

El ABRAMEX en sus exportaciones con un 37.3% y en sus importaciones a un 38.5%, se mantiene por encima de la media de América Latina. El GRAN en exportaciones registran una concentración promedio del 37.2% y en su importaciones del 33.2%, manteniéndose sobre la media de América Latina, en las exportaciones y cayendo por debajo de la media regional en las importaciones, con lo que el GRAN estaría exportando a EU. más de lo que importa de éste. El resto de América Latina en sus exportaciones a EU., tiene una concentración promedio del 28% y en sus importaciones de 32.6%. Datos con los que obtenemos las siguiente relaciones, a saber, que el grupo que, según sus porcentajes en nuestros sectores seleccionados, más exporta a EU. es el ABRAMEX, luego el GRAN

y finalmente el resto de América Latina, de los grupos establecidos el que más importa de EU, es el ABRAMEX, no obstante, y en relación a su promedio porcentual de exportaciones a EU., es el resto de América Latina, el sector que más estaría importando de los EU.

Una característica relevante en el comercio latinoamericano es su tendencia hacia un aumento del comercio intraregional. Las exportaciones interregionales han aumentado a una tasa anual del 16.6% durante la década de los noventa, mucho más rápido que el crecimiento de las exportaciones totales del 7.2% en el mismo período. La participación intraregional de las exportaciones pasó del 11.7% en 1990 a un 16.4% en 1994. Pero al interior de estos acuerdos comerciales el progreso fue aun mucho mayor, en el MERCOSUR las exportaciones representaban un 25.3% en 1990 y como destino de las exportaciones del MERCOSUR en el 90 era el 10% ampliándose a un 20% entre 1993 y 1994.

A esto último podríamos agregar una peculiaridad del grupo Andino, destacada por Alan Frairlie Reinosos en su obra Comercio Industrial en el grupo Andino en la década del ochenta<sup>81</sup>, y es que esto permitió el comercio intra-industrial en un conjunto de ramas productivas con un alto grado de valor agregado.

## 5) § Conclusiones.

En consecuencia de la descomposición del comercio exterior de América Latina, se anotan las siguientes relaciones:

1º La economía de América Latina, muestra, como propensión una mayor interdependencia con el mercado mundial.

2º Vulnerabilidad en comercio exterior, por concentración de mercado de destino «exportaciones» como de proveedor «importaciones» (aunque la tendencia parecería indicar que este rasgo puede modificarse), y por oferta exportable

concentrada en productos primarios.

39 Las importaciones y exportaciones totales de la región, tienen en el ABRAMEX su mayor componente de participación, con más del 50% en ambas partidas.

49 Las exportaciones totales de América Latina presentan a su vez patrones productivos distintos y desigualdades entre productores por magnitudes de producción y relevancia en el comercio mundial, de hecho se observa una restricción en el número de grandes productores frente a un considerable aumento de productores menores.

59 En los países analizados se revela una estructura productiva aún poco diversificada.

69 Tendencia hacia el comercio intraregional.

### **El mercado mundial.**

#### **1) El emergente sistema global de manufactura.**

La industrialización internacional supone, dos tendencias generales:

a) La decreciente importancia de la industrialización.

b) La posesión del capital central y periférico en la cadenas de productos y en las redes del comercio exportador.

En el primer punto tenemos que desde 1950 la tendencia es que la brecha entre países industrializados y en vías de desarrollo se ha estrechado en términos de industrialización, así la industria como proporción del PIB ha aumentado sustancialmente en la gran mayoría de naciones del tercer mundo.

En 1986 todos los NICs de América Latina y el sudeste asiático, excepto Hong Kong, tenían una relación industria/PIB. superior a la media del 35% de los países industrializados, el mismo patrón es válido par la manufactura que es generalmente la parte más dinámica del sector industrial.

En segundo lugar tenemos que la industria y la manufactura como componentes

del PIB. esta en decadencia entre los países industrializados, la tendencia indica que los países desarrollados concentran el sector servicio, así como los segmentos de manufacturas más productivos y de mayor valor agregado.

En la medida que esto ocurre el papel de las manufacturas y de la industria se pierde como indicador fiable del desarrollo nacional, ya que la industrialización y el desarrollo, hoy ya no podríamos entenderlos como sinónimos de ahí las consecuencias sociales en los NICs tanto del sudeste asiático como de América Latina, en los últimos veinte años. De lo anterior se deriva que la industrialización se un requisito de desarrollo pero no su condición desarrollo.

## **2) Diferenciando los roles de los NICs en la economía mundial.**

Nos parece indicada la clasificación de Gerrefi, en la cual los NICs pueden caracterizarse en al menos cuatro tipos básicos de roles económicos dentro del capitalismo mundial, a saber:

1º El rol de exportación de productos básicos.- Los productos básicos, en los que predominan los productos primarios, son de importancia para América Latina, donde los recursos naturales representan dos tercios o más de sus exportaciones. El capital periférico, esto es el doméstico, controla la mayoría de las industrias sobre recursos naturales en la etapa de producción, por ejemplo en la rama extractiva como el petróleo usualmente operadas por empresas estatales, mientras las industrias agropecuarias generalmente son de propiedad del capital local.

2º El rol como plataformas de exportación.- Corresponden aquellas naciones que tienen montajes de productos manufacturados de propiedad extranjera con un uso intensivo de mano de obra en zonas francas, tanto los NICs del sudeste asiático como de América Latina están comprometidos con esta forma de producción basada en mano de obra intensiva a pesar que su importancia tiende a decaer con

forme los salarios aumentan y los países se desarrollan. Las industrias de plataforma para la exportación están mejorando, desde la perspectiva de los NICs Latinoamericanos, por varias razones primero niveles salariales muy bajos, procesos devaluatorios recurrente en la década de los ochenta como efecto de la deuda externa y un precarización de las condiciones de trabajo sostenida en los últimos diecisiete años, en su conjunto esto hace que sus precios de exportaciones sean más competitivos internacionalmente, otra razón estriba en que las plataformas de exportación de Al están geográficamente más próximas al mercado más grande del mundo Estados Unidos.

Los países que han desarrollado las plataformas de exportación como un instrumento del desarrollo, esta sujetos al capital central que controlaría las etapas de producción, exportación y comercialización de las cadenas de mercancías de estos bienes de consumo. Aquí la principal contribución de las naciones periféricas radica en la mano de obra barata.

39 El rol Subcontratación internacional.- Se refiere a la producción de bienes de consumos acabados por empresas de propiedad local, pero que su producción se distribuye y comercializa a través del capital central o sus agentes. Este es el nicho más importante que ocupan los NICs del sudeste asiático en la economía mundial, así en 1980 los tres NICs el sudeste asiático producían el 72% de los bienes de consumo finales exportados por el tercer mundo hacia los países de la OCDE, mientras que sólo un 7% era el aporte de América Latina y el Caribe.

En el sudeste asiático el capital periférico controla la etapa de producción de la cadena de bienes de consumo acabados, mientras el capital central tiende a controlar las etapas más rentables: exportación, distribución y comercialización en detalle. Para América Latina la subcontratación internacional

de bienes de consumos finales esta creciendo, no obstante, este proceso se subordina en su realización a las formas de producción por la vía de plataforma de exportación, y abastecimiento de componentes.

4º El rol para el abastecimiento de componentes.- Se refiere a la producción de partes de componentes en industrias en la periferia de uso intensivo de capital y tecnología para ser exportadas y usualmente ensambladas en el país central. Brasil y México principalmente, han sido lugares importantes de producción para exportaciones verticalmente integradas por las compañías transnacionales hacia los mercados centrales, principalmente el de Estados Unidos desde finales de los 60<sup>a</sup>.

En América Latina la manufactura, para el abastecimiento de componentes, su dirección y propiedad, son normalmente de propiedad del capital central, aunque ocurre también, en menor frecuencia, un conjunto de asocio local.

Para la exportación, distribución y comercialización de los artículos manufacturados, son controlados directamente por las compañías transnacionales. El rol de abastecimiento de componentes no obstante en el sudeste asiático presenta dos variantes, a saber:

1º Una similar a la que acontece en América Latina, que consiste en subsidiarias extranjeras manufacturan partes de su unidades en el sudeste asiático para productos como televisores, radios, videos, etc. y que son ensambladas y comercializadas en el país de destino.

2º Otra variante implica la producción de componentes por las firmas del sudeste asiático para vender a compradores diversos en el mercado mundial, la industria de semiconductores ilustra este punto, la estrategia e los NICs es sistemática, primero encontrar nichos de exportación y luego desarrollar

---

<sup>a</sup> Este es el caso aplicable a las industrias de vehículos, motores, computadoras y fármacos.

productos para saturar estos nichos, esto acompañado por una estrategia íntegra de compañías internacionalmente reconocidas con su respectivas redes de comercialización tanto al por mayor como al detalle estrategias que implican que los *jaebols* sur coreanos que tienen el capital y la tecnología para establecer en ultramar las fábricas y redes de comercialización.

### 3) Cadenas de productos y redes de exportaciones y comercialización.

En la Nueva división internacional de trabajo, donde la oleada de las exportaciones manufactureras del tercer mundo se vincula a la emergencia del sistema manufacturero mundial, se sustenta para el caso de los países en vías de desarrollo, en las exportaciones basadas en el uso intensivo de mano de obra, organización del trabajo establecida por corporaciones transnacionales en áreas de bajos salarios.

La nueva división internacional del trabajo, según Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs, y Otto Kreye<sup>82</sup>, "se creó con el objetivo de explotar los ejércitos de reserva de trabajo a escala mundial, usando para ello la tecnología avanzada en el transporte y las comunicaciones, que permite la segmentación espacial del proceso productivo."

El propósito es la búsqueda de las ganancias extraordinarias, que Marx, así las definió: "La ganancia extraordinaria que otro capital individual realiza en una rama especial de producción [...] proviene, si prescindimos de las desviaciones puramente fortuitas, de una disminución del precio de costo, es decir, del costo de producción, disminución que se debe, bien a la circunstancia de emplearse capital en proporciones superiores a la producción media, con lo cual disminuyen, por tanto, los *faux frais* de producción, mientras que las causas generales a que responde el aumento de la capacidad productiva el trabajo (cooperación, división del trabajo, etc.) pueden actuar en grado superior, con

mayor intensidad, por tener un mayor radio de acción, o bien a la circunstancia de que, prescindiendo de volumen del capital, en funciones, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etcétera, en una palabra nuevos y más perfectos medios y métodos de producción superiores al nivel normal."<sup>83</sup>

Lo que denominamos la *globalización de la producción*, es -de acuerdo a Gordon<sup>84</sup> un conjunto integral de relaciones, a saber:

- a.- Traslado de la capacidad manufacturera a zonas de producción descentralizadas.
- b.- Creciente centralización del control y coordinación de estas unidades descentralizadas por parte de las empresas transnacionales.
- c.- Mayor interdependencia internacional. (Comercio Interfirma).
- d.- Aumento de la influencia de las empresas transnacionales sobre los gobiernos locales y la mano de obra local.

Las cadenas de productos son una de las características del sistema manufacturero global de hoy, en la cual varias fases de la producción se relacionan en la elaboración de un sólo bien, con cada nación desempeñando una tarea donde tienen ventajas en los costos de producción.

La ventaja de los NICs hasta hora radica en un costo comparativamente menor por concepto de mano de obra en relación a los países centrales y por su alta productividad en relación al resto de países de la periferia.

La concentración del excedente económico en una industria global, se centralizan en la distribución y la comercialización, así la acumulación se registra en los distribuidores y detallista de los países centrales que generalmente tienen una mayor margen de ganancia de la producción que se hace de ultramar y no en el propio país. Esta administración de los mercados



detallistas, permite a las empresas de los países centrales, más que aquellas en la periferia captar, la mejor parte de las rentas económicas, en una gama diversa de la industria de bienes de consumo; de esta tendencia prevista por Marx, "según la cual *el valor comercial (y todo lo que hemos dicho de éste vale, con las restricciones necesarias, para el precio de la producción)* lleva implícito una *ganancia extraordinaria de quienes producen en las mejores condiciones, dentro de cada rama especial de producción*"<sup>85</sup>, nos permite comprender como las transnacionales de los países desarrollados estarían generando sus ganancias extraordinarias a través del control monopólico de la venta de bienes producidos en los países subdesarrollados o periféricos, a través de las formas que asume el neo-colonialismo.

#### 4) § Conclusión.

Sostener que el capitalismo ha roto con las condiciones de colonialismo sería equivocado.

El análisis del desarrollo de América Latina indica más bien que la interdependencia económica entre las naciones pasa, para los países subdesarrollados, a través de una mayor subordinación de sus proyectos de desarrollo locales con respecto a los proyectos de desarrollo transnacionales.

En segundo lugar se advierte que las formas previstas por Karl Marx sobre la creación de ganancias extraordinarias y la reproducción ampliada del capital a través de éstas relaciones, se comprueban empíricamente al analizar las formas de desarrollo asumidas por los NICs.

En tercer lugar el desarrollo económico de los NICs tanto asiáticos como Latinoamericanos se ha diferenciado lo suficiente como para establecer sus posiciones en el circuito mundial de producción.

Los NICs de América Latina, tienen una relación diferente con la economía

mundial, su modo predominante de exportación gira en torno de plataformas de exportación o abastecedor de componentes (donde la iniciativa pareciera ser dominada por las empresas transnacionales antes que por las domésticas), y están muy rezagados de los NICs del sudeste asiático en la manufactura exportadora del tipo de subcontratación internacional.

En cuarto lugar, no es previsible en el marco de la inserción de América Latina en el mercado mundial, que el tratamiento de los recursos humanos cambien, generando más empleo y contrarrestando la precarización persistente de las condiciones de trabajo (sea bajo la forma de desprotección jurídica en las relaciones laborales o a través de la generación de subempleos).

Al parecer la estrategia de depauperización del mercado laboral se asume como una de las "ventajas comparativas" más importantes para la región, antes que como un problema estructural que resolver.

Por último, la tendencia general de los NICs es hacia la diversificación de las exportaciones hacia bienes manufacturados no tradicionales e intensivos en capital y tecnología.

Esta tendencia es clara por el hecho de que los NICs. tienden a desarrollar niveles mayores de especialización en sus perfiles exportadores nacionales, en esto último serían los NICs. del sudeste asiático los que llevarían una clara ventaja sobre los Latinoamericanos, ventaja que descansaría en las redes exportadora de bienes de consumo.

#### **Capítulo IV**

#### **Conclusiones sobre el Desarrollo económico de América Latina de 1980 a 1995.**

En las presentes conclusiones se procede a advertir el resultado de la investigación de tesis, dividido en sus cuatro principales núcleos propositivos.

**Primer contenido tético.-**

En la interpretación de qué es el Derecho Económico, se ha procedido a estudiar:

1.1.- La consolidación de la denominación de esta disciplina jurídica es un aporte del derecho alemán en la segunda década del siglo veinte.

1.2.- Aunque el debate del sobre el derecho económico fue muy valioso en Europa, principalmente como una respuesta jurídico económica a las crisis del capitalismo mundial, la denominación del concepto se traslada a los países de habla hispana, en un primer momento, como una cuestión del derecho mercantil.

1.3.- Los fundamentos de esta disciplina jurídica, han ido cambiando no solo por las condiciones en que se han revelado las crisis económicas sino además, por los cambios políticos.

1.4.- El derecho económico aparece en el marco de desarrollo de sistemas económicos regulados.

1.5.- Los sentidos ontológicos más persistentes del derecho económico son:

1.5.a.- Como el derecho que permite la participación de la sociedad civil en la vida económica, a fin de mantener el equilibrio social.

1.5.b.- Como el derecho que permite la participación e intervención del estado en la vida económica.

1.5.c.- Nuestro aporte gira en torno de la percepción del fundamento del moderno derecho económico, como el derecho que permite la participación pública y privada entorno de establecer una estrategia para el desarrollo económico.

1.6.- Sus caracteres como disciplina jurídica las hemos dividido por su estabilidad positiva, por las relaciones sociales que abarca y por su

extensión disciplinaria.

1.7.- Por su estabilidad positiva, se ha demostrado que es una rama inestable del derecho.

1.8.- Por las relaciones sociales que abarca, se ha demostrado que abarca aquellas relaciones que se suponen fundamentales para el desarrollo en cada coyuntura económica.

1.9.- Por su extensión disciplinaria, se ha establecido que el derecho económico, sin perder su autonomía, es una disciplina jurídica con un amplio instrumental técnico de análisis y construcción jurídica.

1.10.- La ley es fuente del derecho económico en tanto prevea comportamientos relativos a aquellas relaciones que se estiman privilegiadas para el desarrollo.

1.11.- La costumbre, también es fuente del derecho económico en tanto recoge, a través del derecho comercial, formulas de comportamiento socialmente aceptadas que son determinantes para el desarrollo.

1.12.- La doctrina, es fuente del derecho económico en tanto y en cuanto estudia y analiza continuamente los cambio que ocurren en la economía de las naciones y en los resultados de sus interacciones.

1.13.- La jurisprudencia es fuente del derecho económico, en virtud que permite apreciar la eficacia jurídica de sus normas.

1.14.- También se ha determinado al derecho económico internacional, como fuente de conocimiento del derecho económico, por su propósito de normar y establecer consecuencias lógico jurídicas, a determinadas relaciones económicas internacionales, generando en su tratamiento de la cuestión del desarrollo, un cuerpo normativo de principios y políticas económicas internacionales.

1.15.- Los contenidos del derecho económico, se han visto influenciados por desarrollos normativos de organismos internacionales como las Naciones Unidas y otros.

1.16.- Pero en su conjunto sus contenidos más constantes resultan e dos ámbitos, a saber, el internacional y el nacional.

1.16.a.- Contenidos internacionales:

1.16.a.a.- Directivas sobre exportaciones e importaciones, de bienes y servicios.

1.16.a.b.- Política monetaria internacional, en particular control del tipo de cambio.

1.16.a.c.- Política financiera, relativa a los flujos de capital e inversión.

1.17.a.- Contenidos nacionales:

1.17.a.a.- Sistema administradoras de fondos y seguridad social.

1.17.a.b.- Desarrollo de tecnologías y derecho industrial.

1.17.a.c.- Política financiera, recursos financieros e inversión.

1.17.a.d.- Leyes de comercio.

1.17.a.e.- Leyes laborales.

1.18.- Sobre el concepto del derecho económico se establece su contexto político económico en América Latina, por la cual en la etapa del aperturismo en que nos seguimos manteniendo, existe un modesto desarrollo del derecho económico, en parte determinado por inconsistencia en los modelos de integración emprendidos y por otra parte por un predominio de una percepción político-económica, que reduce el ámbito de intervención estatal en la economía, pero cuando se debe dejar actuar las leyes de mercado en torno a la eliminación de los menos aptos, se escudan en una

protección estatal intolerable para el conjunto de la sociedad.

1.19.- Por lo expuesto, en la presente tesis se define el concepto del derecho económico, como la disciplina jurídica, plenamente autónoma, que estable las normas competentes en regular aquellas relaciones económicas que se estiman necesarias para mantener un modelo de desarrollo.

### ***Segundo contenido técnico.-***

El concepto de desarrollo económico en la actualidad se ha restringido a mantener ciertos comportamientos reflejados por los indicadores macroeconómicos, ignorando o pretendiendo desconocer la larga trayectoria histórica de este importante concepto.

Los fisiócratas fueron los primeros en reconocer que el desarrollo tenía *causas* y que estas son explicables, que del conocimiento de las condiciones que rigen los procesos sociales, el desarrollo para ellos consistía en la articulación interdependiente de los grupos que conforman la sociedad y que se condicionan recíprocamente formando un conjunto de relaciones dinámicas, que en el curso histórico debería referir ciertas leyes y que estas debían ser *comprendidas*.

Quesnay fue el primero en interpretar al desarrollo económico como un efecto de un cierto tipo de relaciones, que se diferenciaban de la demás por que producían y generaban valores intercambiables al resto de grupos y relaciones, en otras palabras identificaba al desarrollo con un aumento de la productividad. En la medida que este sector se ampliaba, esto se infería por *crecimiento económico*, esta percepción aun hoy domina nuestras

percepciones en primer análisis sobre lo que debemos entender por desarrollo económico.

Smith en cambio, deriva de la constante división del trabajo la explicación del desarrollo, asociándolo como el *crecimiento de la riqueza de la nación*, e interrelaciona aspectos macroeconómicos requeridos para el crecimiento de la riqueza nacional, a partir de la interacción de los agentes privados. Smith fue capaz de aislar y articular las dinámicas más relevantes del proceso del desarrollo en la economía en su conjunto, a partir de los comportamientos individuales que las producen.

Ricardo reconoce la importancia de tales aspectos macroeconómicos, advirtiéndolo que el proceso del desarrollo no era uniforme y propuso su corrección a través del mecanismo de oferta monetaria, como la *Teoría Cuantitativa del Dinero*, además habría de proponer, de no ser sorprendido por la muerte, una de las ideas que ha configurado en forma decisiva nuestro presente, a saber los bancos nacionales. Ricardo reconoció en el crecimiento económico un límite, al que se denominaba el *estado estacionario*, este escenario teórico fue asumido por Ricardo como el fin mismo del desarrollo, para él, el crecimiento es sólo un avanzar más rápido a este estado en que los salarios caerán a un nivel de subsistencia.

John Stuart Mill, precisó aún más los límites del desarrollo económico, que según él se derivarían de tres causas: primero, los rendimientos decrecientes, segundo, la cuestión de la agricultura y tercero la caída de los incentivos para invertir.

Aunque Mill compartía con los Clásicos este escenario, no le

asignaba el mismo valor que ellos, las grandes catástrofes que ellos veían en el estado estacionario de la economía, en cambio Mill las interpretaba como la oportunidad para que la humanidad resuelva sus verdaderos problemas y afronte sus verdaderos retos, el de crear espacios de igualdad de riqueza y oportunidades para todos. El verdadero desarrollo, según Mill, se daba a condición de haber llegado al estado estacionario de la economía y luego emprender las grandes reformas sociales que requeriría la humanidad.

John Stuart Mill también fue el primero de los clásicos en oponerse a que la ampliación del flujo circular significase necesariamente el quid del desarrollo. De hecho gracias a los aportes de John Stuart Mill, se pudo precisar la diferencia entre crecimiento económico y desarrollo económico.

No obstante el último de los pensadores Clásicos, supo reconocer que habían límites al modelo de desarrollo por ellos propuesto, amparados en el libre juego de la oferta y la demanda, que no era suficiente por sí mismo y reconoció efectos no deseados en el proceso de crecimiento, Mill llegó a la conclusión que debía haber ciertas causales de intervención estatal, siempre sobre la base y en arreglo a un bien común que se estuviese esquilmando.

De hecho a Mill se le atribuyen la delimitación precisa de actuación pública en la economía.

De los pos-clásicos, Wieser se preocupó, en primer lugar por estudiar y corregir, los efectos del poder sobre el bienestar y el desarrollo, preocupándose por el papel de los sindicatos (monopolio



de factores) como una fuerza compensadora a las distorsiones sobre el sistema de precios que generan la organización monopolística de los capitalistas en la demanda de trabajo; en segundo lugar ahonda sobre los mecanismos de intervención del estado en la economía social, el Estado en la economía pos-clásica limitaría su intervención a obtener mayores instancias de bienestar económico frente a una dominación capitalista en ascenso. La forma de intervención señalada por Wieser consistía en que el estado se encargue de proyectos productivos de interés público y que generen utilidades sociales, en todo caso, Wieser fundamenta un proceso subyacente de estatización de segmentos cardinales del desarrollo económico.

De los institucionalistas, Veblen fue más allá de un análisis del desarrollo reducido al marco del modelo Clásico, es uno de los primeros en conjugar el problema del desarrollo económico con variables tan complejas como la interacción entre la administración y los procesos de desarrollo científico, los comportamientos sociales y los instintos, el proceso de la técnica y los sabotajes que contra este realizan los "capitanes de las finanzas".

Veblen, como Marx, diseñó un modelo de funcionamiento social a través del cambio y las rupturas, de instituciones sujetas a esas reglas de cambio a través de las contradicciones entre el proceso de la máquina, que pone en movimiento a la sociedad, y el sabotaje organizado contra esta que realizan los administradores para favorecer el sostenimiento de las ganancias. Para explicar el marco social en que se desenvuelven estas contradicciones apela a

un sistema institucional compuesto por dos tipos fundamentales de instituciones, las ceremoniales (estáticas) y las tecnológicas (dinámicas), todas las instituciones sociales se corresponden a una de estas dos formas primigenias, aunque todas derivan de las instituciones tecnológicas; las instituciones ceremoniales aparecen en el proceso de consolidación de un estado determinado del desarrollo científico-técnico, se expresa a través de relaciones económicas y sociales, pero que obstan contra nuevos desarrollos de las instituciones tecnológicas; de la interacción conflictiva entre ambas instituciones resulta no sólo la configuración de un orden social dado, sino también, las posibilidades de su cambio y transformación.

Como Marx, Veblen creía que las crisis en el capitalismo se debían a causas internas, pero a diferencia de este, ubicaba las causas de la crisis en la incertidumbre bancaria y el desplazamiento tecnológico, sus causas.

La incertidumbre bancaria a la que se refería Veblen, sería uno de los antecedentes más directos sobre los estudios de subconsumo, al no poder los banqueros recuperar el capital que tienen prestado en inversión, se contrae el flujo de préstamos cayendo la inversión total, agregando inestabilizando en el sistema financiero, lo que evita que otros sectores de la producción puedan recuperarse suficientemente, generando desempleo que provocaría una crisis de reseción.

En cuanto al desplazamiento tecnológico, este se produce cuando la empresas se ven obligadas a cambiar sus activos fijos

generando un encadenamiento recesivo de la economía y reforzando una psicología de la recesión, lo que conduciría a un descenso general de la actividad económica.

Veblen aporta en la comprensión del desarrollo, el desplazamiento tecnológico y la incertidumbre bancaria, así como de la sobreproducción y sobrecapitalización previa que explica el comportamiento económico recesivo y su forma cíclica.

El Estado, para Veblen, en cambio, a través de su teoría de la captura, no pareciese funcionar en términos de corregir efectos no deseados en el comportamiento del mercado o de intervenir para el control de ciertos agentes e instancias de su funcionamiento. Los jefes financieros, tratan de "capturar" a los representantes del Estado, burócratas y tecnócratas, para que consoliden su poder en detrimento del proceso de la máquina.

Otro institucionalista, aunque no un continuador vebleniano, es Schumpeter, que abrió una nueva línea de significación del desarrollo, al centrar como uno de sus puntos cardinales la participación de, aquellos que tanto había detestado Veblen, los empresarios.

Schumpeter, regresa al análisis de los sujetos individualmente considerados y que construyen el proceso del desarrollo, y lo fija en los empresarios y su interacción con la crisis del sistema capitalista.

El capitalismo depende de su capacidad para crear y recrear condiciones que le permitan iniciar un nuevo proceso de producción, esta capacidad de autocorrección del sistema se sustenta en la

aptitud con que los empresarios, movidos por la competencia, se ven obligados a innovar combinaciones de factores, recursos y condiciones necesarias para dar inicio a un nuevo ciclo productivo.

Sin embargo no fue sino hasta Karl Marx, en que la comprensión de la dinámica y sentido del desarrollo se buscó en el marco de las propias contradicciones del capitalismo.

Uno de los ejes más importantes en el modelo marxiano del desarrollo es la producción, que no es sólo un acto histórico por los sujetos que la efectúan, sino también es un acto económico, para Marx la producción se encuentra determinada por las fuerzas productivas, que recoge entre otros elementos la constante división del trabajo, a estas le corresponden relaciones sociales de producción, y que juntas conforman todo lo existente en la sociedad.

Marx, se separó de los clásicos al subrayar que el cambio tecnológico, es la fuerza motriz y la dinámica del desarrollo del mismo y en reconocer como una condición del desarrollo la subdivisión del trabajo, pero percibe en esta una inclinación persistente a aumentar la conflictividad social, dado que cada sector se va diferenciando no sólo en el lugar que ocupa en la producción sino en la suma de sus intereses.

El cambio continuo, en el modelo de Marx, ocurre como un efecto de la contradicción entre las fuerzas de producción y las relaciones sociales de producción, que llegado a un punto de crisis, no admiten los cambios demandados por las nuevas potencialidades contenidas en las fuerzas productivas resolviendo

la contradicción a través de la *revolución*.

Marx reconoce que en el curso social ambas relaciones sufren cambios de orden cualitativo y cuantitativo de cierta significación, -hasta llegar a una instancia revolucionaria- que va cambiando el nuevo orden de relaciones de producción, que demandan las fuerzas productivas y cuyo reflejo denominamos desarrollo.

A modo de observación final, en lo que hemos estudiado líneas atrás, considero que la evolución del concepto de desarrollo económico tiende a girar en torno a cuatro elementos persistentes, a saber:

1) El mercado.

2) La producción.

3) El trabajo.

4) La participación del Estado como regulador de la estructura de incentivos en la sociedad.

El desarrollo económico, al menos como concepto es la abstracción de aquellas relaciones que articula al trabajo, la producción, el mercado y las instituciones (Estado), en una estrategia social de continuidad, aunque para la experiencia histórica esto sea aún hecho controvertido.

### **Tercer contenido tético.-**

Sobre el modelo de desarrollo económico en América Latina de 1985 a 1995.

3.1.- Dado que el capitalismo occidental<sup>a</sup> de los países

---

<sup>a</sup> Ver anexo 1

desarrollados, refleja en su funcionamiento tendencias como:

- a) Depresión de la demanda.
- b) Debilidad del consumo salarial.
- c) Inestabilidad de los mercados financieros.

3.2.- Son, las dos primeras relaciones las que inciden en una reducción de los mercados nacionales, y determinan las condiciones objetivas para la realización del modelo exportador a nivel mundial.

3.3.- Con la crisis de la deuda externa, América Latina se convierte en exportadora neta de capitales. Y ante la tercera tendencia del capitalismo occidental, a saber, inestabilidad de los mercados financieros (lo que se deriva de la ausencia de instituciones mundiales que contrarresten el comportamiento pro-cíclico del capital), precionan a modificar las economías de la región a fin de crear condiciones para la afluencia de capitales internacionales, lo que determina un ejercicio económico sobre la base de ajustes fiscales, control de la inflación y un aumento del tipo de interés.

3.4.- Aspectos, que no han coadyuvado a mejorar la crónicamente deprimida tasa de ahorro privado y por ende las posibilidades de financiamiento interno de la inversión, más el aumento de la volatilidad financiera en América Latina, ha afectado la estabilidad económica requerida por el desarrollo y progreso social de la región.

3.5.- La reestructuración de política económica, determina a su vez el comportamiento productivo y su oferta exportable,

así América Latina, aparece en la organización mundial de la producción establecida por las transnacionales, básicamente como plataforma de exportación y como productora de componentes, la mayoría de estos aún dominados por productos o bienes de bajo contenido tecnológico en mercados poco dinámicos.

3.6.- Modelo que, acompañado por una política sostenida en América Latina de depauperización de los salarios y precarización de las condiciones de trabajo, deriva como consecuencia, en el impedimento de recuperar el ahorro interno, menoscabando las posibilidades regionales de inversión, de lo que se infiere las condiciones para el sosteniendo objetivo de una inversión realizada por las transnacionales (y la organización global de la producción mundial que ello implica) y la presión sobre la forma de inserción de América Latina en el capitalismo occidental.

### **3.7.- Límites del modelo.**

3.7.1.- El proceso aperturista de exportación es muy posible que se modere y esto afecte el crecimiento del producto interno bruto, que ya de por sí pareciese describir una tendencia a la baja y deteriore aún más las políticas sociales y laborales.

3.7.2.- El ahorro no permite que la inversión doméstica cubra las necesidades de crecimiento de América Latina, dada su baja productividad laboral no es capaz de impulsar la inversión que hasta 1995 esta por debajo de los niveles de pre-crisis de la

deuda.

3.7.3.- Para incentivar el ahorro y la inversión, los gobiernos a nivel regional emprenden políticas anti-inflacionarias, que han demostrado, dos efectos, el primero a aumentar el desempleo y el subempleo, afectando la participación del sector moderno y el crecimiento del regional; y el segundo ser insuficientes para reactivar la inversión interna.

3.7.4.- La necesidad de inversión, profundiza su dependencia con respecto a los vínculos económicos transnacionales, que sustentan en buena parte el proceso de inversión productiva en América Latina, pero determinan a su vez modificaciones estructurales en la economía para recibir los flujos de capital, con lo que trae aparejada comúnmente el decrecimiento de la inversión productiva y una mayor volatilidad financiera que obsta un crecimiento estable e incluso en el corto plazo.

3.7.5.- Y la política de depauperización relativa del mercado laboral, que tiene a su vez dos efectos, a saber:

3.7.6.- Primero, repercute en la conformación de un mercado interno parcelado y reducido, con las implicaciones que esto significa para el ahorro interno.

3.7.7.- Segundo, dado que el mercado mundial es un medio competitivo constantemente cambiante, requiere de los participantes un alto grado de adaptación, siendo esta cualidad uno de los puntos débiles en la capacidad de reacción de la economía Latinoamericana dado el tratamiento al recurso



humano y la falta de generación de nuevos empleos de calidad.

3.7.8.- Las variables antes mencionadas inciden en la región comprometiendo su oferta exportable en mercados poco dinámicos y en una oferta productiva altamente sustentada en productos primarios, cuyas características -junto con la recesión de los países industrializados- determinan límites fácticos a la estrategia exportadora en el desarrollo económico de América Latina de 1980 a 1995.

#### **Cuarto contenido tético.-**

Una vez definido el concepto de derecho económico, el de desarrollo económico y el modelo que se encuentra aplicando en América Latina, debemos realizar las siguientes recomendaciones para el ascenso y la construcción normativa del derecho económico, como disciplina jurídica:

4.1.1.- Los flujos de capital, como relación económica relevante para el desarrollo.

4.1.2.- Relaciones económicas derivadas relevantes: controles para la salida y entrada de capitales.

4.1.3.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: los Bancos Centrales nacionales y organismos internacionales de financiamiento, así como los propios a las instituciones financieras y de mercado de valores (este último para el caso de entrada de capitales).

4.1.4.- Ámbito de legislación positiva es:

4.1.4.a.- Operaciones de crédito.

- 4.1.4.b.- Titularización de deudas y activos.
- 4.1.4.c.- Conformación de patrimonio técnico de instituciones financieras.
- 4.1.4.d.- Normas sobre riesgo de mercado.
- 4.1.4.e.- Directivas sobre misión de certificados de depósitos valores.
- 4.1.4.f.- Inversiones exteriores en el sistema financiero nacional.
- 4.1.4.g.- Captaciones.
- 4.1.4.h.- Operaciones de divisas en mercado de valores.
- 4.2.1.- El trabajo, como relación económica relevante para el desarrollo.
- 4.2.2.- Relaciones económicas derivadas relevantes: administración del ahorro interno y política de salarios.
- 4.2.3.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Entes públicos y privados de seguridad social, Ministerios del ramo, Cámaras y Centrales sindicales.
- 4.2.4.- Ámbito de legislación positiva es:
  - 4.2.4.a.- Política de salarios.
  - 4.2.4.b.- Políticas laborales.
  - 4.2.4.c.- Políticas de empleo.
  - 4.2.4.d.- Directivas sobre seguridad social.
  - 4.2.4.e.- Directivas sobre riesgo de mercado.
  - 4.2.4.f.- Directivas sobre constitución de patrimonio técnico.
  - 4.2.4.g.- Directivas sobre operaciones en mercado de valores.
- 4.3.1.- La producción, como relación económica relevante para

el desarrollo.

4.3.2.a.- Relaciones económicas derivadas relevantes: ordenamiento de la política tributaria.

4.3.2.a.1.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Ministerios de Finanzas o del ramo según el caso, Superintendencia de Compañías y de Bancos.

4.3.2.a.2.- Ámbito de legislación positiva es:

4.3.2.a.2.a.- Convenios para evitar doble tributación.

4.3.2.a.2.b.- Directivas en materia de impuesto a la renta.

4.3.2.a.2.c.- Directiva en materia de impuesto al valor agregado.

4.3.2.a.2.d.- Directiva en evasión tributaria.

4.3.2.a.2.e.- Directiva en unificación tributaria.

4.3.2.b.- Relaciones económicas derivadas relevantes: alianzas de producción pública y privada.

4.3.2.b.1.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Ministerios del ramo según el caso, Cámaras y Banca.

4.3.2.b.2.- Ámbito de legislación positiva es:

4.3.2.b.2.a.- Directivas para el fomento de la producción.

4.3.2.b.2.b.- Directivas para el tratamiento de los recursos naturales.

4.3.2.b.2.c.- Directivas en operaciones de inversión.

4.3.2.b.2.d.- Directivas en política aduanera.

4.3.2.c.- Relaciones económicas derivadas relevantes: institucionalización de la protección a la propiedad

industrial.

4.3.2.c.1.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Ministerios del ramo según el caso, Función judicial, Cámaras y Universidades.

4.3.2.c.2.- Ámbito de legislación positiva es:

4.3.2.c.2.a.- Directivas para la capacitación de recursos humanos.

4.3.2.c.2.b.- Directivas para el tratamiento de líneas de producción de nuevas tecnologías.

4.3.2.c.2.c.- Directivas en la protección de la propiedad industrial.

4.4.1.- El mercado, como relación relevante para el desarrollo económico.

4.4.2.a.- Relaciones económicas derivadas relevantes: alianzas o acuerdos comerciales.

4.4.2.a.1.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Congresos nacionales, organismos comunitarios, ministerios de relaciones exteriores o del ramo según corresponda, consejos de exportaciones y cámaras.

4.4.2.a.2.- Ámbito de legislación positiva es:

4.4.2.a.2.a.- Directivas en la aplicación entre la norma nacional y comunitaria.

4.4.2.a.2.b.- Directivas en política aduanera.

4.4.2.a.2.c.- Directivas de integración.

4.4.2.b.- Relaciones económicas derivadas relevantes: legislación comercial internacional.

4.4.2.b.1.- Organismos centralizados, para el cumplimiento de la norma serían: Legislaciones nacionales, organismos internacionales competentes y transnacionales.

4.4.2.b.2.- Ámbito de legislación positiva es:

4.4.2.b.a.- Directivas sobre aranceles aduaneros en comercio de bienes y servicios.

4.4.2.b.b.- Directivas sobre servicios financieros.

4.4.2.b.c.- Directivas sobre medidas compensatorias.

4.4.2.b.d.- Directivas sobre tráfico de personas.

#### **Anexo 1**

#### **La economía capitalista mundial, como entorno para el desarrollo económico de América Latina.**

En primer lugar, la economía capitalista se ha recuperado de la recesión de los primeros años del 90.

Hay varias características de la actual economía mundial, que permitirían explicar la forma de manifestarse el fenómeno del desarrollo, como son los desequilibrios en balanza de pagos, inexistencia de un sistema monetario internacional, aumento del endeudamiento público y privado; pero las relaciones que se tratarán en lo sucesivo en esta tesis son aquellas que se consideran las condiciones que estimamos, determinantes del fenómeno, de acuerdo con Jesús Albarracín<sup>86</sup>:

- a) El perfil cíclico de la coyuntura.
- b) La caída de la productividad.
- c) La debilidad estructural del consumo salarial.
- d) La depresión de la demanda.

e) La inestabilidad financiera.

a) *El perfil cíclico de la coyuntura.* El ritmo de crecimiento de los países industriales no ha llegado a alcanzar, en lo que va de la década de los 90, el crecimiento registrado por el desarrollo capitalista luego de la segunda guerra mundial, ni en el momento más alto del actual ciclo.

A pesar de la recuperación entre 1983-1989 no ha sido capaz de absorber el desempleo creado por la recesión anterior y el crecimiento de la población activa.

b) *La caída de la productividad.* Es característico en el capitalismo actual, una caída en el ritmo de crecimiento de la producción así como una caída en la acumulación de capital, de hecho la productividad registra una desaceleración desde 1970<sup>a</sup>. Ver Cuadro 1.

Aunque se ha intentado establecer las condiciones estructurales para que se inicie una fase expansiva a través de ajustes en el empleo y tecnología intensiva en capital, así como cambios en el sistema de producción mundial, esto -de acuerdo a las estadísticas de las OCDE presentadas por The Economist- no ha sido suficiente. En efecto, según la OCDE<sup>b</sup>, «el crecimiento de la productividad en el sector privado ha descendido en el conjunto de la área, desde el 4.3% anual, en el período 1960-73, hasta el 1.5%, en el período 1974-93, sin que haya ningún elemento que haga pensar que esta tendencia se haya detenido en los últimos años». Ver Cuadro 2.

<sup>a</sup> Si se comparan los períodos 1960-73 y 1979-93, el crecimiento de la productividad se había reducido, el 63% en los Estados Unidos, el 67% en Japón, el 64% en Alemania, el 59% en Francia, el 71% en Italia, 56% en Reino Unido y el 46% en Canadá. En el resto de la OCDE, la reducción había sido del 62%. Aunque el proceso de acumulación había sido fuertemente intensivo en capital y ahorrador en empleo, está claro que no sido de forma suficiente como para compensar el impacto negativo que ha tenido el cambio de tendencia en la producción sobre la productividad. OCDE, *Economic Outlook*, 1994. citado por Albarracín op. cit. p.26.

<sup>b</sup> OCDE. *Economic Outlook*, 1994. citado por Albarracín op. cit. p.26.

c) *La debilidad estructural del consumo salarial.* El efecto de lo anterior, es un comportamiento específico a fin de sostener la tasa de beneficio, a través de retrocesos salariales, que permiten preservarla en medio de la crisis económica.

**Ver Cuadro 3.**

Esto se confirma en el hecho de que desde la década de los 80 los salarios crecen menos aún que la decreciente productividad. Este debilitamiento del poder adquisitivo de los trabajadores ha provocado una debilidad relativa del consumo salarial que acaba convirtiéndose en estructural, de hecho el consumo se recupera en la recesión actual de una forma mucho más débil que en los años ochenta. **Ver Cuadro 4.**

d) *La depresión de la demanda.* La debilidad estructural del consumo privado, podría ser compensada por el gasto público, las exportaciones, la inversión o algunas de estas variables si crecieran lo suficiente para desempeñarse como motor de la demanda efectiva.

Pero cada uno de estos elementos tienen una interacción peculiar en el actual modelo de desarrollo capitalista occidental, a saber:

*Las Exportaciones.*— El modelo económico neo-liberal supone que la demanda puede ser impulsada por las exportaciones, si las exportaciones crecen después lo harán, en consecuencia: la inversión, el consumo y la renta.

El éxito de esta política es indudable, pues a pesar de la fase recesiva, las exportaciones de bienes industriales repercuten favorablemente sobre la demanda total incrementándola, esto es verificable dado que las exportaciones de bienes y servicios de los países industrializados se han sostenido y crecido — incluso— a partir de 1990. **Ver Cuadro 5.**

*El Gasto Público.*— Es notable una desaceleración en el crecimiento del gasto público en los países industriales.

Pero también la tendencia en la producción mundial afecta a los ingresos públicos en el marco del modelo neo-liberal puesto en marcha, a saber:

- a) Reducción en los impuestos sobre el capital.
- b) Aumento del tipo de interés.

Es característico de esta fase, un gran crecimiento en el servicio de la deuda; que se expresa como un aumento del endeudamiento estatal, incrementando el déficit público en todos los países industriales. **Ver Cuadro 6.**

*La Inversión.*— La tendencia dentro de la fase recesiva es que con la caída de la tasa de beneficio y la caída de la demanda agregada se fuerce a que suba la tasa de interés a largo plazo. **Ver Cuadro 7.**

No se prevé que los tipos de interés internacionales tiendan a la baja, sumado a ello, la debilidad del consumo y la insuficiente recuperación de la tasa de beneficio, se infiere que estas variables no permitirán que la inversión se vuelva en el impulso de la demanda capaz de sostener la recuperación, esta se ha dejado en las exportaciones.

e) *La Inestabilidad Financiera.* Los elevados déficit públicos y el financiamiento ortodoxo de estos, ha traído aparejado un endeudamiento público sin precedente en la historia del capitalismo<sup>a</sup>

El mercado de capitales se ha visto expandido por los activos emitidos por los países industrializados, así como aquellos que, como los árabes, presentan ganancias extraordinarias en dólares. Los estados han absorbido un elevado volumen de capital que es liberado de la esfera de la producción, y transferido a la economía especulativa, en un momento en que no podían encontrar aplicación fácil en las inversiones reales debido a la caída de la tasa de beneficio y por

<sup>a</sup> En 1993, la deuda pública de los 12 países de la Comunidad Europea suponía el 66% del PIB. conjunto de la misma, lo que equivale a una cifra superior a los 4 billones de dólares. Albarracín op. cit. p.24.



consiguiente de la producción que ya hemos anotado.

El incremento de la deuda pública y la deuda de las empresas, tiene un efecto directo en la *multiplicación del crédito*. Estos elementos vendrían a ser el sostén del edificio financiero moderno (la economía de especulación), esta enorme montaña de papel (capital ficticio según Marx) supera al capital productivo notablemente he introduce una mayor inestabilidad al funcionamiento del capitalismo, según Albarracín, en especial a las economías de los países subdesarrollados.

El carácter especulativo de la economía pareciese profundizarse, dada la hipertrofia del sistema financiero que favorece al alza en los tipos de cotizaciones, prácticamente en todos los mercados de capitales. Desde el "crash" bursátil de 1987 los índices de bolsa han aumentado en todos los países industriales, descendiendo sólo en Japón. Estos altos niveles de la cotización, se traducen en una baja del nivel de rentabilidad en las operaciones del capital financiero, que para compensar esta tendencia, no espera obtener los beneficios correspondientes por la rentabilidad de las empresas sino por la ganancia del capital producto de la especulación.

Esta serie de características propias del capitalismo moderno, tienen una incidencia determinante en la forma de inserción de América Latina en el circuito financiero mundial, pero a su vez, el modo en que ocurre esta condicionado por la crisis de la deuda externa a principio de la década de los ochenta.

En la tesis se estudiará cómo se desarrollo la crisis de la deuda y cómo sus secuelas y las modernas características del capitalismo, fijan en la América latina, un encadenamiento de condiciones para su desarrollo económico.

## Bibliografía.-

1. Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del Capitalismo*, Ediciones Península 7ª Edc. Barcelona España, 1987 p8.
2. Correas Oscar, *Metodología Jurídica*, Ediciones Coyoacán S.A. México 1997 pag. 198.
3. Correas Oscar, *Metodología Jurídica*, op. cit. p199
4. Guzmán Marco Antonio Dr., *El Derecho Económico*, Universidad Andina, Ecuador, 1996.
5. Julio H.G. Olivera. *Derecho Económico Concepto y Problemas fundamentales*. Ediciones Arayú Buenos aires. Editorial Depalma S.A.C.I. 1954.
6. Hans Buwert, *Gemeinschaftsgeist in der Wirtschaft*, publicado en *Jahrbuch der Nationalsozialistischen Wirtschaft*. Munchen, 1937 p.21
7. Abelardo Torr , *Introducción al Derecho*, p.462.
8. Enrique Martínez Paz, *Tratado de Filosofía del Derecho*, Córdoba (R.A.) 1946, p.412.
9. García Maynez, *Introducción al estudio del Derecho*, México, 1978, pág. 76.
10. Cossio Carlos, *La Teoría Ecológica del Derecho*, cit, pág. 159.
11. Cabanellas, *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*, Heliasta S.R.L. Tomo iv 20  edición. p.118 Argentina / Buenos Aires 1986.
12. Oswaldo de Rivero, *Nuevo Orden Económico y derecho internacional para el desarrollo*, México, CEESTEM 1978.
13. Alberto Zelada, *Derecho de la Integración Económica Regional* Edc. BID-INTAL 1989 p25
14. Wolfgang Friedmann, *The Changing Structure of International Law*, New York, Columbia University Press, 1964.
15. Maurice Flory, *Souverainet  des  tats et coopération pour le développement*, Lyde, Recueil des Cours, 1974 (I) A.W. Sijthoff, 1975.
16. René Jean Dupuy, *Droit International Paris P.U.F.* 1974.
17. Héctor Gros Espiell, *Derecho Internacional del Desarrollo*, Estudios de Derecho Económico (II) UNAM, México 1979.

18. Oswaldo de Rivero, *Nuevo Orden Económico y Derecho Internacional para el desarrollo*, cif.27
19. Mohammed Bedjaoui, *Hacia un nuevo orden económico internacional*, Edc. Sígueme, Salamanca UNESCO París 1979.
20. Eduardo White, *El Derecho económico en los países del tercer mundo*. p55
21. Edna Santín, María del Carmen Carmona, Jorge Sumlich, *Reflexiones Teóricas sobre el Derecho Económico Internacional*. UAM.
22. Gereffi G y Wyman D., *Determinants of development strategies in Latin America and East Asia*. En Stephan Haggard y Chung -in Moon (eds.), *Pacific Dynamics: The International Politics of Industrial Change*. Colorado (EU.), Westview Press, Boulder, 1989
23. Abelardo Torré, *Introducción al Derecho*, Editorial Perrot, Novena edición, 1986 Buenos Aires Argentina.
24. Justus Wilhelm Hedemann, *Grundzuege des Wirtschaftsrecht*. 1922.
25. Ernest Rudolf Huber, citado por H. Ehmke, *Economía y Constitución*, UAM. 1981; cif.Müller p18
26. Charles Chapaud, cif. Müller p17
27. Hug, *Die problematik des wirtschaftsrechts*, 1939
28. M. Vasseur, cif. Müller p17
29. G. Farjat, *Droit économique*, París, P.U.F. Thémis 1974
30. Le Droit Economique, Presses Universitaires de France, p.90.
31. Services Publics ed Droit Public Economic, Tomo I, Segunda edición, Court de Casation, París 1992, p. 18 y siguientes.
32. Kaskel, *Gegenstand und systematischer aufbau*, cti. passim.
33. Kiraly, *Se droit économique , branche indépendante de la science juridique; sa nature, son contenu, son système en Recueil el d'Etudes sur les sources du droit en l'honn eur de François Géný*, T. III ps. III-125.
34. Hugo Rangel Cuoto, *Derecho Económico*, Editorial Porrúa,México D.F., 1980, p.13.
35. Julio G. Olvera, *Derecho Económico concepto y problemas fundamentales*, Editorial Machi, Buenos Aires, 1981, p.3
36. Correas Óscar, *Introducción a la Crítica del derecho moderno*, México, Triana Editores, 1993

37. Cabanellas, *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*, Heliasta S.R.L. Tomo iii 20ª edición. p.131 Argentina / Buenos Aires 1986.
38. E. Cottely, Derecho económico. El trimestre económico F.C.E. núm. 109, vol. xxviii, enro - marzo de 1961.
39. Higgins B., *International Conciliation*, 1955; citado en *Economic Development*, Nueva York, Norton, 1968, citado por Salvatore Chivago-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.23.
40. Hirschman citado por Salvatores Schiavo-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.23.
41. Ibid., p.52, citado por Salvatore Schiavo-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.23.
42. Ragnar Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, 1963, p.4, citado por Bauer P.T., *Crítica a la Teoría del Desarrollo*, España, Orbis, 1975, p.24.
43. Bauer P.T., *Crítica a la Teoría del Desarrollo*, España, Orbis, 1975, p.25.
44. D. Salvatore y E. Dowling, *Desarrollo Económico*, México, McGraw-Hill, 1990, p.22
45. Elman Service, *Los orígenes del Estado y la Civilización*, Alianza Editorial Textos 1984.
46. Godelier M., *Economía, Fetichismo y Religión en las sociedades Primitivas*, Siglo XXI, 1974.
47. Robert B. Ekelund J.R. y Robert F. Hébert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método*, 3ª edc., México, McGraw-Hill, 1992, p.91.
48. Ignatieff Michael, "Marxismo y economía política clásica", en *Historia Popular y Teoría Socialista*, Raphael Samuel, ed., Barcelona, Critica, 1984, p.225 ss.
49. Hartnell, Tim. *Giant book of computers games*, traducción Pilar Vázquez, Madrid, Anaya Multimedia, 1985.
50. Schmit, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols. Oikos Tau, 1987, p.90
51. Mill, J. S. *Principios de Economía Política*, México, Fondo de Cultura Económica 1951, p.643.
52. Robert B. Ekelund y Robert F. Hébert, *Historia de la Teoría Económica y su Método*, 3ª edc., McGraw Hill, 1992, p.201.

53. Ernest Bloch, *El principio de la esperanza*, Aguilar, Madrid, 1977, vol. I, cit. p.53, citado por Ernest Mandel, *El Marxismo abierto*, Barcelona, Crítica, 1982, p.49.
54. Lewis A., *The Theory of Economic Growth*, Ili, 1955 p.420. citado por Bauer P.I., *Crítica a la Teoría del Desarrollo*, 2ª edc., Orbis, 1975, p.277.
55. Singer H.W., *Internacional Development: Growth and Chance*, Nueva York, McGraw-Hill, 1966, citado por Salvatore Schiavo-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.33.
56. Higgins B., *Economic Development*, 2ª edc, Nueva York, Norton, 1968, p.342, citado por Salvatore Sciavo-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.74
57. Salvatore Schiavo-Campo y Hans W. Singer, *Perspectivas del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p.79-82.
58. D. Salvatore y E. Dowling, *Desarrollo Económico*, México, McGraw-Hill, 1990, p.43.
59. Marx K, Contribución a la Crítica de la Economía Política, Buenos Aires, Cartago, 1975, p.321.
60. Marx Carlos, *Manuscritos Económico-Filosófico de 1844*, México, Grijalbo, 1968.
61. Marx K, citado por Bekerman G. *Vocabulario Básico del Marxismo*, España, Crítica, p.227.
62. Marx, citado por Gérard Bekerman, *Vocabulario Básico del Marxismo*, España, Crítica, 1983, p.165.
63. John Harrison, *Economía marxista para socialistas*, España, Crítica, 1980, p.89.
64. Díaz -Alejandro, *Algunos aspectos de la crisis del desarrollo en América Latina*, editado por Rosemary Thorp y Laurence Whitehead, *La crisis de la deuda en América Latina*, Bogotá, Edc. Siglo XXI, 1986.
65. Díaz-Alejandro, *op. cit.* p.25.
66. Díaz-Alejandro, *op. cit.* p.35.
67. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, *Revitalizing development, growth and international trade: assessment and policy options*, informe de la Secretaría de la UNCTAD durante la séptima sesión de la UNCTAD, Ginebra, 9-31 de julio de 1987. tomado de W. Salgado, *Monetaria* abril-junio de 1991 p.111.

68. Guerra Borges, *Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo*, Revista de Comercio Exterior, México, vol. 46, número 6, 1996: 436-442.
69. Rosmery Thorp y Laurence Whitehead, *La crisis de la duda en América Latina*, Bogotá, Edc. Siglo XXI, 1986, p.307
70. SELA, *la política económica de los estados unidos y su impacto en América Latina*, México, ed. Siglo XXI & SELA, 1985
71. Leucona Ramón, *La tenencia a la globalización de los mercados financieros: implicaciones para América Latina*, Conferencia del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, CEMLA, 1991
72. Alvarez I., *Marco teórico de la industria maquiladora de exportación*, Revista Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5 mayo de 1993. P.416
73. Culpeper R., *La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos*, Santiago de Chile, CEPAL (Serie Financiamiento para el Desarrollo), agosto de 1994. tomado de la Revista de Comercio Exterior, artículo de Alicia Loyola Campos, *Inversión Extranjera en América Latina: de la expansión a la incertidumbre*, abril de 1995: 326-334
74. Loyola Campos Alicia, *Inversión Extranjera en América Latina: de la expansión a la incertidumbre*, México, Revista de Comercio Exterior, abril de 1995: 326-334
75. CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, Nueva York, Edc. CEPAL, 1996
76. OIT., *Informe. Panorama Laboral 1996.*, OIT, 1996
77. OIT, *op. cit.* p.15.
78. CEPAL., *La brecha de la equidad.*, LC/G. 1954(COF..86/3). CEPAL, 1997
79. CEPAL, *La brecha de la equidad.*, *op. cit.* p.69.
80. CEPAL, *La brecha de la equidad...* *op. cit.* p.44.
81. CEPAL., *Desarrollo Productivo. Reestructuración y competitividad: segunda bibliografía comentada*, Nº 35, Santiago de Chile, 1996
82. Folker, Fröbel, Jürgen Heinrichs, y Otto Kreye, *The New International Division of Labor*. New York. Cambridge University Press. 1981
83. Marx K, *El Capital*, cit., t.III p.599. citado por Mandel en *El Capitalismo Tardío*, *op. cit.* p.76.
84. Gordon David M., *The global economy: New edifice or crumbling foundations?*. New Left Review 168: 24-64. 1988

85. Marx k, *El Capital* op. cit. p.201. citado por Mandel op. cit. p.77.

86. Albarracín Jesús, *La Economía capitalista: débil, contradictoria y con un futuro incierto.* de la revista *Inprecor para América Latina*. núm. 48. junio-julio de 1995.

# CUADRO 1.

## Cuatro ciclos mundiales<sup>1</sup> 51

Cambio en el porcentaje anual del PIB.

|             | Cuatro ciclos |         |         |         |
|-------------|---------------|---------|---------|---------|
|             | 1960-68       | 1968-73 | 1973-79 | 1979-90 |
| Alemania    | 4             | 4,9     | 2,3     | 2       |
| Australia   | 5             | 5,3     | 2,6     | 3,1     |
| Bélgica     | 4,6           | 5,6     | 2,3     | 2,2     |
| Canadá      | 5,5           | 5,4     | 4,3     | 2,8     |
| Francia     | 5,4           | 5,5     | 2,8     | 2,1     |
| España      | 7,5           | 6,6     | 2,2     | 2,8     |
| EE.UU       | 4,5           | 3       | 2,6     | 2,6     |
| Holanda     | 5             | 4,7     | 2,6     | 1,7     |
| Italia      | 5,7           | 4,6     | 3,7     | 2,4     |
| Japón       | 10,1          | 8,8     | 3,6     | 4,1     |
| Reino Unido | 3             | 3,3     | 1,5     | 2,1     |
| Suecia      | 4,4           | 3,8     | 1,8     | 1,9     |
| Suiza       | 4,4           | 4,6     | -0,2    | 2,3     |
| CE          | 4,3           | 4,7     | 2,4     | 2,2     |
| OCDE        | 5,2           | 4,2     | 2,8     | 2,7     |

Fuente: OCDE

Tomado de: *The Economist op. cit. p.47*

# CUADRO 2.

## Fuentes de crecimiento económico en las economías industrializadas.

Cambio porcentual anual.

|                                 | Edad dorada | Inflación y       | Consolidación |                   |
|---------------------------------|-------------|-------------------|---------------|-------------------|
|                                 | 1960-73     | Crisis<br>1973-79 | 1979-89       | 1990 <sup>a</sup> |
| Progreso tecnológico            | 2,8         | 0,6               | 0,8           | 1,2               |
| Factor Sustitución b.           | 1,3         | 0,9               | 1             | 0,9               |
| Productividad total del trabajo | 4,1         | 1,5               | 1,7           | 2,1               |
| Factor Trabajo c.               | 1,1         | 1,4               | 1             | 0,8               |
| Producción total                | 5,2         | 2,9               | 2,7           | 2,9               |

a. Según previsiones del BIRF.

b. Crecimiento del capital: ratio del trabajo por la participación de beneficios en la renta nacional.

c. Crecimiento del empleo corregido por la (disminución) de las horas trabajadas semanales.

Fuente: Banco Mundial.

Tomado de: *The Economist op. cit. p.51.*



## CUADRO 3.

152

**Retribución por hora en las manufacturas.**

Cambio % anual.

|                           | 1960-68 | 1968-73 | 1973-79 | 1979-89 | 1989 | 1990 |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|------|------|
| Alemania                  | 7,9     | 10,6    | 7,2     | 4,3     | 4    | 5,5  |
| Australia <sup>a</sup> e. | nd      | nd      | nd      | 7,8     | 6,3  | 5,6  |
| Bélgica                   | 7,7     | 12,4    | 12,5    | 4,9     | 4,2  | 5    |
| Canadá                    | 4,7     | 8,4     | 11,6    | 6,2     | 5,5  | 5,6  |
| España f.                 | nd      | 15,3    | 26,1    | 12,6    | 7,3  | 8,7  |
| EE.UU                     | 3,6     | 6,3     | 8,6     | 4,6     | 2,9  | 3,3  |
| Francia c.d.              | 7,7     | 11,8    | 14,9    | 8,2     | 3,8  | 4,6  |
| Holanda c.                | nd      | nd      | 9,4     | 2,9     | 1,4  | 2,9  |
| Italia d.                 | 8       | 15,3    | 22,1    | 11,8    | 6,1  | 7,2  |
| Japón b.                  | 11,2    | 17,3    | 11,8    | 4,1     | 5,8  | 5,3  |
| RU. a.                    | nd      | 11,5    | 16,6    | 10,1    | 8,8  | 9,4  |
| Suecia                    | nd      | nd      | 11,1    | 8,4     | 9,9  | 9,4  |
| Suiza                     | 5,3     | 7,6     | 4,9     | 4,1     | 3,7  | nd   |
| CE                        | nd      | nd      | 12,5    | 8       | 7    | 6,2  |
| OCDE                      | nd      | nd      | nd      | 6       | 5,2  | 4,9  |

<sup>a</sup> Retribuciones semanales.

d. Todas las industrias.

b. Retribuciones mensuales.

e. Todas las industrias no agrícolas.

c. Tasas salariales.

f. Todas las no agrícolas y las no públicas.

Fuente: OCDE.

Tomado de: *The Economist op. cit. p.205.*

## CUADRO 4.

**Gasto en consumo**

|           | Porcentaje<br>del PIB. | % de cambio anual real |         |         |         |      |
|-----------|------------------------|------------------------|---------|---------|---------|------|
|           | 1960-90                | 1960-68                | 1968-73 | 1973-79 | 1979-89 | 1990 |
| Alemania  | 56                     | 4,4                    | 5,6     | 3,2     | 1,5     | 4,7  |
| Australia | 60                     | 4,4                    | 5,1     | 3       | 3,1     | 2,3  |
| Bélgica   | 63,4                   | 3,5                    | 5,6     | 2,9     | 1,5     | 2,6  |
| Canadá    | 58,2                   | 4,5                    | 5,6     | 4,4     | 3,2     | 1,3  |
| España    | 65                     | 7,6                    | 6,4     | 2,7     | 2,2     | 3,7  |
| EE.UU     | 63,9                   | 4,3                    | 4       | 2,9     | 2,9     | 0,9  |
| Francia   | 59,3                   | 5,4                    | 5       | 2,9     | 2,2     | 3,1  |
| Holanda   | 59,3                   | 5,9                    | 5,2     | 4       | 1,1     | 3,9  |
| Italia    | 60,4                   | 6,3                    | 5,6     | 3,7     | 3,2     | 2,7  |
| Japón     | 57                     | 9                      | 8,4     | 3,9     | 3,1     | 4    |
| RU.       | 62,7                   | 2,6                    | 3,6     | 1,3     | 3,3     | 1    |
| Suecia    | 54,3                   | 3,7                    | 2,8     | 1,8     | 1,5     | -0,3 |
| Suiza     | 60,7                   | 4,5                    | 4,8     | 0,7     | 1,7     | 1,5  |
| CE        | 60,4                   | 4,8                    | 5,1     | 2,8     | 2,4     | 3,1  |
| OCDE      | 61,3                   | 4,9                    | 5       | 3       | 2,8     | 2,4  |

Fuente: OCDE.

Tomado de: *The Economist op. cit. p.88.*

CUADRO 5.

153

**Exportaciones de bienes y servicios.**

|           | Porcentaje<br>del PIB. | Cambio porcentual anual real |         |         |         |      |
|-----------|------------------------|------------------------------|---------|---------|---------|------|
|           | 1960-90                | 1960-68                      | 1968-73 | 1973-79 | 1979-89 | 1990 |
| Alemania  | 24,4                   | 7,7                          | 7,8     | 4,3     | 4,5     | 9,9  |
| Australia | 15,4                   | 7,1                          | 8       | 4,6     | 4,4     | 11,6 |
| Bélgica   | 57,3                   | 8,4                          | 11      | 3,1     | 4,2     | 5    |
| Canadá    | 23,5                   | 9,3                          | 8       | 4,6     | 5,1     | 3,8  |
| España    | 14,6                   | 10,4                         | 14,1    | 5,2     | 5,7     | 4,2  |
| EE.UU     | 7,1                    | 4,9                          | 9,4     | 5       | 6,4     | 6,4  |
| Francia   | 18,3                   | 6,9                          | 12,9    | 6,4     | 3,6     | 5,2  |
| Holanda   | 49,7                   | 7,2                          | 11,9    | 2,9     | 3,9     | 4,7  |
| Italia    | 18,8                   | 11,8                         | 7,6     | 7,9     | 2,9     | 7,5  |
| Japón     | 11,6                   | 15,1                         | 12,7    | 8,9     | 7,5     | 10,9 |
| RU.       | 24,2                   | 4,1                          | 6,8     | 4       | 2,9     | 4,8  |
| Suecia    | 27,4                   | 7                            | 8,8     | 2,5     | 3,7     | 1,2  |
| Suiza     | 33,2                   | 6,5                          | 7,6     | 3,1     | 3,5     | 3    |
| CE        | 23,9                   | 7,3                          | 9,2     | 4,8     | 4       | 6,7  |
| OCDE      | 15,5                   | 7,2                          | 9,3     | 5       | 5       | 7,3  |

Fuente: OCDE.

Tomado de: *The Economist op. cit. p.132.*

CUADRO 6.

**Equilibrios presupuestarios generales de los gobiernos**

|           | Deuda Pública<br>neta <sup>a</sup> |         |         |         |       |
|-----------|------------------------------------|---------|---------|---------|-------|
|           | 1960-67                            | 1968-73 | 1974-79 | 1980-89 | 1990  |
| Alemania  | 0,8                                | 0,2     | -3      | -2,1    | 22,6  |
| Australia | 1,4                                | 1,4     | -2      | -10     | nd    |
| Bélgica   | nd                                 | nd      | nd      | -8,8    | 120,6 |
| Canadá    | -0,8                               | 0,7     | -1,7    | -4,5    | 40,3  |
| España    | nd                                 | 0,4     | -0,7    | -4,3    | 30,5  |
| EE.UU     | -0,6                               | -0,6    | -1,4    | -2,5    | 34,5  |
| Francia   | 0,5                                | 0,5     | -1,1    | -2,1    | 25    |
| Holanda   | -0,7                               | -0,5    | -2,3    | -5,7    | 62    |
| Italia    | -1,8                               | -4,8    | -9,2    | -11     | 101,4 |
| Japón     | 1                                  | 0,9     | -3,4    | -1,1    | 4,3   |
| RU.       | -1,1                               | -0,4    | -4,1    | -1,8    | 29,4  |
| Suecia    | 3,3                                | 4,4     | 1,3     | 1,1     | -6,4  |
| Suiza     | nd                                 | nd      | nd      | nd      | nd    |
| CE        | -0,3                               | -0,7    | -3,6    | -4,4    | 43,1  |
| OCDE      | -0,2                               | -0,2    | -2,4    | -3,4    | 31,3  |

<sup>a</sup> La media de la CE incluye sólo a los países de esta relación; la OCDE incluye a los países de la relación más Dinamarca, Finlandia y Noruega; las cifras de Alemania, Francia, Holanda y Japón excluyen de los activos financieros las acciones de las empresas.

Fuente: OCDE.

Tomado de: *The Economist op. cit. p.78.*

## Tasas de inflación en EE.UU. y tipos de interés internacionales.

|      | Tasas de<br>inflación de<br>EE.UU.<br>variación anual | PRIME<br>New York | LIBOR  |        |        |
|------|---|-------------------|--------|--------|--------|
|      |   |                   | 30     | 90     | 360    |
| 1986 | 1,1   | 7,5               | 6,75   | 6,4375 | 6,3125 |
| 1987 | 3,7   | 8,75              | 7,125  | 7,4375 | 7,875  |
| 1988 | 4   | 10,5              | 9,1875 | 9,3125 | 9,65   |
| 1989 | 4,8   | 10,5              | 8,5    | 8,375  | 8,25   |
| 1990 | 5,4   | 10                | 7,625  | 7,5625 | 7,5625 |
| 1991 | 3,1   | 6,5               | 4,3125 | 4,25   | 4,3125 |
| 1992 | 2,9   | 6                 | 3,5    | 3,5625 | 4,125  |
| 1993 | 2,7   | 6                 | 3,25   | 3,375  | 3,8125 |
| 1994 | 3   | 8,5               | 6,125  | 6,5    | 7,6875 |

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Tomado de: *Información estadística Mensual*. N° 1.724.

## CUADRO 8

TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO  
DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

|                 | 1960   | 1971   | 1979   |
|-----------------|--------|--------|--------|
|                 | 1962   | 1973   | 1981   |
|                 | a 1971 | a 1979 | a 1982 |
|                 | 1973   | 1981   | 1984   |
|                 | %      | %      | %      |
| Argentina       | 2.5    | 0.3    | -3.7   |
| Bolivia         | 3.4    | 1.6    | -7.3   |
| Brasil          | 4.1    | 4.8    | -1.8   |
| Colombia        | 2.8    | 2.9    | -0.3   |
| Costa Rica      | 3.7    | 2.2    | -4.7   |
| Chile           | 1.8    | 0.7    | -4.1   |
| Ecuador         | 3      | 4.9    | -1.4   |
| El Salvador     | 2.1    | -0.1   | -7.5   |
| Guatemala       | 2.9    | 2.5    | -4     |
| Haiti           | -0.9   | 2      | -2.5   |
| Honduras        | 2      | 1.1    | -3.3   |
| México          | 3.7    | 3.5    | -1.2   |
| Nicaragua       | 2.8    | -2.9   | -0.4   |
| Panamá          | 4.5    | 1.9    | 1.9    |
| Paraguay        | 2.2    | 5.5    | 0      |
| Peru            | 1.7    | 0.4    | -3.3   |
| Rep. Dominicana | 3.3    | 3.2    | 0.8    |
| Uruguay         | 0.4    | 3.3    | -4.3   |
| Venezuela       | 2      | 0.8    | -4.2   |

Fuente: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina.

Statistical Year Book for Latin America 1983

Enrique Iglesias "La economía latinoamericana durante 1984: Un balance preliminar"

Revista de la CEPAL, No. 25, abril de 1985.

## CUADRO 9

## INDICADORES DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL 1977-1984.

|                           | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Crecimiento del PIB EEUU. | 5.5  | 4.9  | 2.4  | -0.3 | 2.6  | -2   | 3.8  | 6.8  |
| Crecimiento del PIB OECD. | 3.9  | 4    | 3.3  | 1.3  | 1.6  | -0.2 | 2.4  | 3.4  |
| Inflación EEUU.           | 6.5  | 7.7  | 11.3 | 13.5 | 10.4 | 6.1  | 3.2  | 4.2  |

Fuentes: FMI, International Financial Statics; FMI, Word Economic Outlook  
Economic Report of Presidente, 1985.

## CUADRO 10

## INDICADORES DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL 1977-1984.

|                                 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983  | 1984 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|------|
| Precio en dolares del petroleo  | 9.4  | 6.4  | 46.4 | 63   | 10   | -3.9 | -12.3 | -1.3 |
| Tasa PRIME nominal (nominal)(%) | 6.8  | 9.1  | 12.7 | 15.3 | 18.9 | 14.9 | 10.8  | 12   |
| Tasa PRIME nominal (real)(%)    | 0.4  | 1.4  | 1.4  | 1.8  | 8.5  | 8.7  | 7.6   | 8    |

Fuentes: FMI, International Financial Statics; FMI, Word Economic Outlook  
Economic Report of Presidente, 1985.

## CUADRO 11

América Latina, ingreso neto de capitales y  
transferencia de recursos.  
Miles de millones de dolares.

|         | Ingresos<br>Netos de<br>Capitales | Pago neto<br>de utilidades<br>e intereses | Transferencia<br>de<br>recursos | Exportaciones<br>de bienes y<br>servicios |
|---------|-----------------------------------|---|---------------------------------|---|
| 1973    | 7.9                               | 4.2                                       | 3.7                             | 28.9                                      |
| 1974    | 11.4                              | 5   | 6.4                             | 43.6                                      |
| 1975    | 14.3                              | 5.6                                       | 8.7                             | 41.1                                      |
| 1976    | 17.9                              | 6.8                                       | 11.1                            | 47.3                                      |
| 1977    | 17.2                              | 8.2                                       | 9                               | 55.9                                      |
| 1978    | 26.2                              | 10.2                                      | 16                              | 61.3                                      |
| 1979    | 29.1                              | 13.6                                      | 15.5                            | 82  |
| 1980    | 29.7                              | 18.1                                      | 11.6                            | 107.7                                     |
| 1981    | 37.6                              | 27.2                                      | 10.4                            | 116.1                                     |
| 1982    | 20.2                              | 38.8                                      | -18.6                           | 103.2                                     |
| 1983    | 2.9                               | 34.4                                      | -31.5                           | 102.4                                     |
| 1984    | 10                                | 36.7                                      | -26.7                           | 113.7                                     |
| 1985    | 2.5                               | 35.3                                      | -32.8                           | 109.3                                     |
| 1986    | 8.7                               | 32.2                                      | -23.5                           | 95.5                                      |
| 1987    | 14.9                              | 31.4                                      | -16.5                           | 108.2                                     |
| 1988    | 5.3                               | 34.2                                      | -26.9                           | 122.9                                     |
| a. 1989 | 13.7                              | 38.3                                      | -24.6                           | 133.8                                     |

Fuente: CEPAL sobre la base de datos proporcionados por el FMI, CEPAL, 1989,  
sobre la base de cifras oficiales.

a. Calculos preliminares sujetos a revision.

## CUADRO 12

Cambios en la posición de inversión internacional de los Estados Unidos con relación a las repúblicas Latinoamericanas y otros países del hemisferio occidental, excluyendo Canadá. (LAHO)

Flujos anuales promedios, miles de millones de dólares corrientes.

|   | 1971<br>a<br>1973 | 1974<br>a<br>1976 | 1977<br>a<br>1979 | 1980<br>a<br>1982 | 1983  | Acervo<br>final<br>1983 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|-------------------------|
| Activos oficiales y del gobierno de EE.UU | 0.42              | 0.79              | 0.46              | 1.53              | -1.86 | 14.02                   |
| Activos privados EE.UU                    | 2.76              | 13.83             | 15.4              | 40.75             | 12.13 | 250.91                  |
| Inversión directa de EE.UU                | 1.17              | 2.48              | 3.76              | -0.89             | -3.05 | 29.5                    |
| Derechos Bancarios de EE.UU               | 1.15              | 10.37             | 10.48             | 41.51             | 13.74 | 208.83                  |
| Otros de EE.UU                            | 0.44              | 0.98              | 1.15              | 0.13              | 1.44  | 12.58                   |
| Total de Activos.                         | 3.18              | 14.62             | 15.85             | 42.47             | 10.27 | 264.93                  |
| Activos oficiales (LAHO)                  | 0.29              | 0.84              | 0.42              | 0.03              | 0.25  | 6.69                    |
| Inversión Directa (LAHO)                  | 0.6               | 0.35              | 0.78              | 2.41              | 0.52  | 13.18                   |
| Otros Activos (LAHO)                      | 0.91              | 3.5               | 10.58             | 22.95             | 27.05 | 147.72                  |
| Total de Activos (LAHO)                   | 1.81              | 4.68              | 11.78             | 25.39             | 27.81 | 167.59                  |

Fuente:

Departamento de comercio de los EE.UU, posición de inversión internacional de Estados Unidos por principales áreas geográficas. Los datos fueron generosamente cedidos por el Dr. Russell B. Scholl, Jefe Rama de Capital Privado, División de Balanza de Pagos, Oficina de Análisis Económico, Departamento de comercio de los EE.UU. Tomado de Thorp y Whitehead op. cit.29.

## CUADRO 13

## Flujos de capital.

|                   | 91   | 92   | 93   | 94   | 95   | 96   |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|
| Asia              | 32.4 | 21.8 | 52.7 | 63.2 | 89.2 | 94.7 |
| América Latina    | 24.9 | 55.5 | 61.7 | 44.9 | 35.7 | 77.7 |
| M. Oriente/Europa | 13.2 | 44.5 | 22   | -2.4 | 12.6 | 19.4 |
| África            | 5.5  | 5.7  | 4.7  | 12.7 | 13.6 | 9    |

Fuente: World Economic Outlook, FMI, 1997.

## CUADRO 14

Resumen de la Balanza de Pagos para América Latina.  
Millones de dólares.

| CONCEPTOS                     | 1985   | 1986   | 1987   | 1988   | 1989    | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994    |
|-------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Saldo en cuenta corriente.    | -2463  | -16313 | -9092  | -9198  | -7156   | -1021  | -16521 | -34078 | -44186 | -46199  |
| Balanza comercial             | 33129  | 17232  | 20928  | 24495  | 29085   | 29824  | 11695  | -6660  | -11860 | -15895  |
| Exportaciones de bienes (fob) | 100980 | 86455  | 98971  | 114735 | 127242  | 140189 | 140856 | 149819 | 159717 | 185603  |
| Importaciones de bienes (fob) | 67851  | 69223  | 78043  | 90239  | 98157   | 110365 | 129161 | 156477 | 171578 | 201497  |
| Balanza de servicios          | -40137 | -37856 | -35546 | -40080 | -42999  | -40819 | -39120 | -39585 | -42616 | -43403  |
| Fletes y seguros              | -1529  | -2305  | -2641  | -3135  | -3028   | -3754  | -5266  | -6408  | -6945  | -7827   |
| Viajes                        | 1787   | 2081   | 2757   | 2189   | 3469    | 2503   | 2235   | 1588   | 1638   |         |
| Transporte                    | -1069  | -1232  | -1264  | -1466  | -1785   | -1491  | -1525  | -1156  | -1442  | -1136   |
| Rentas de inversión           | -36548 | -33263 | -32128 | -35588 | -39737  | -35472 | -32609 | -32183 | -34392 |         |
| Otros servicios               | -2777  | -3136  | -2270  | -2080  | -1921   | -2515  | -1854  | -1391  | -1421  | -320    |
| Transferencias unilaterales   | 4545   | 4311   | 5527   | 6387   | 6758    | 9974   | 10903  | 12166  | 10290  | 13099   |
| Privadas                      | 2495   | 2912   | 3529   | 4283   | 4554    | 6526   | 7816   | 9289   | 6702   | 5508    |
| Oficiales                     | 2050   | 1399   | 1998   | 2104   | 2204    | 3448   | 3088   | 2877   | 2453   | 2333    |
| Balanza en cuenta de capital  | 6990   | 9760   | 12061  | 6879   | 6061    | 14432  | 33858  | 57796  | 64097  | a 43360 |
| Sectores no monetarios        | 9870   | 13636  | 13543  | 9828   | 8891    | 11047  | 32215  | 53292  | 64133  |         |
| Sector privado b.             | -14252 | -7987  | -8688  | -3622  | -7512   | 8704   | 26622  | 44835  | 56583  |         |
| Inversión directa             | 5692   | 3906   | 5581   | 8761   | 7463    | 6682   | 10784  | 13008  | 13932  | 17284   |
| Inversión de cartera 1.       | -1143  | -1459  | -1792  | -144   | 86      | 4199   | 13624  | 18855  | 39971  |         |
| Otras a largo plazo           | -14751 | -12943 | -10849 | -11181 | -5375   | 1074   | 417    | 682    | -5032  |         |
| Otras a corto plazo           | -4049  | 2508   | -1627  | -1058  | -9686   | -3251  | 1797   | 12290  | 7908   |         |
| Sector gobierno               | 24122  | 21623  | 22231  | 13450  | c 16403 | c 2294 | c 5564 | c 8468 | c 7565 |         |
| Largo plazo 2.                | 25792  | 19286  | 12802  | 6434   | 5198    | -11258 | 6600   | 19577  | 16878  |         |
| Corto plazo                   | -1670  | 2336   | 9429   | 7016   | 11205   | 13552  | -1036  | -11109 | -9313  |         |
| Sector monetario              | -2880  | -3876  | -1482  | -2949  | -2829   | 3385   | 1644   | 4503   | -602   |         |
| Largo plazo                   | -2544  | -3319  | -2474  | -3306  | -2774   | 3347   | 4040   | 69     | -2115  | 144     |
| Corto plazo                   | -336   | -556   | 992    | 357    | -55     | 28     | -2504  | 4387   | 1431   | -1314   |
| Cambio en las reservas        | 846    | 8260   | -4082  | 5663   | -3020   | -14266 | -18936 | -25159 | -21666 | 4473    |
| Errores y omisiones           | -5371  | -1708  | 1113   | -3344  | 4115    | 689    | 1540   | 1338   | 1616   | -1896   |

Fuente: FMI, cinta de datos sobre la balanza de pagos; para los últimos años estimaciones del BID. Para 1993 y 1994 particularmente en la cuenta de capital, en muchos casos dichos totales son incompletos debido a la falta de datos de los países.

Además los países pueden proporcionar estimaciones de los totales y no de los respectivos componentes. Por lo tanto el desglose en años anteriores de los sectores gobierno y monetario no coincide con los totales.

1° En los casos de Argentina, Brasil, Guatemala, México (excepto en 1994), Panamá, Uruguay y Venezuela, excluye por definición del sector privado, emisión de bonos del gobierno (bonos de conversión de deuda, bonos de nuevos fondos u otros bonos gubernamentales) neto de amortizaciones.

2° En los casos de Argentina, Brasil, Guatemala, México (excepto en 1994) Panamá, Uruguay y Venezuela, incluye inversión de cartera del sector gobierno.

a Incluye errores y omisiones de Ecuador y Panamá.

b En 1994, incluye error y omisiones de El Salvador y Jamaica.

c Incluye cambio de la deuda en mora como resultado de su programación en el Club de París y apoyo para alivio de la deuda y balanza de pagos de Guyana. Para 1994 son proyecciones del BID.

Cuadro 15

America Latina.

Desempleo abierto urbano. 1985-1996.

| Pais                 | 1985 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina a/         | 6.1  | 7.5  | 6.5  | 7    | 9.6  | 11.5 | 17.5 |
| Bolivia a/           | 5.7  | 7.2  | 5.9  | 5.5  | 5.9  | 3.1  | 3.6  |
| Brasil b/            | 5.3  | 4.3  | 4.8  | 4.9  | 5.4  | 5.1  | 4.6  |
| Chile c/             | 17   | 7.4  | 7.1  | 6.2  | 6.4  | 7.8  | 6.6  |
| Colombia d/          | 13.8 | 10.5 | 10.2 | 10.2 | 8.6  | 8.9  | 8.8  |
| Costa Rica a/        | 7.2  | 5.4  | 6    | 4.3  | 4    | 4.3  | 5.7  |
| Ecuador a/           | 10.4 | 6.1  | 8.1  | 8.9  | 8.3  | 7.1  | 6.9  |
| El Salvador a/       |      | 10   | 7.5  | 6.8  |      | 7    | 8    |
| Guatemala a/         | 12   | 6.4  | 6.7  | 6.1  | 8.1  | 7.2  |      |
| Honduras a/          | 11.7 | 6.9  | 7.1  | 5.1  | 5.6  | 4    | 6.6  |
| Mexico e/            | 4.4  | 2.8  | 2.7  | 2.8  | 3.4  | 3.6  | 6.3  |
| Panamá f/            | 15.7 | 20   | 20   | 18.2 | 15.6 | 15.8 | 16.4 |
| Paraguay g/          | 5.1  | 6.6  | 5.1  | 5.3  | 5.1  | 4.1  | 5.6  |
| Peru h/              | 10.1 | 8.3  | 5.9  | 9.4  | 9.9  | 8.8  | 7.9  |
| Republica Dominicana |      |      | 19.6 | 20.3 | 19.9 | 16   | 15.8 |
| Uruguay i/           | 13.1 | 9.2  | 8.9  | 9    | 8.4  | 9.2  | 10.8 |
| Venezuela a/         | 14.3 | 10.5 | 10.1 | 8    | 6.9  | 9    | 10.9 |
| América Latina j/    | 10.1 | 8.1  | 8.4  | 8.1  | 8.1  | 7.8  | 8.8  |
| k/                   | 8.3  | 5.7  | 5.6  | 5.7  | 6.1  | 6.3  | 7.2  |
| El Caribe l/         |      |      |      |      |      |      |      |
| Barbados             | 18.7 | 15   | 17.3 | 23   | 24.3 | 21.9 | 19.7 |
| Jamaica              | 25   | 15.3 | 15.4 | 15.7 | 16.3 | 15.4 | 16.2 |
| Trinidad y Tobago    | 15.7 | 20   | 18.5 | 19.6 | 19.8 | 18.4 | 17.2 |

Fuente: elaboración OIT, con base en información de Encuestas de Hogares de los países.

a/ Nacional Urbano

b/ Seis regiones metropolitanas

c/ Total país. Cuarto trimestre de cada año

d/ Siete áreas metropolitanas

e/ 39 áreas metropolitanas

f/ Nacional Urbano. los datos comparativos de 1995 y 1996 corresponden a agosto y marzo respectivamente se refieren a la Región Metropolitana

g/ Asunción

h/ Lima metropolitana

i/ Montevideo

j/ Promedio Simple

k/ Promedio ponderado

l/ No incluido en el promedio debido a que los países del Caribe aplican una metodología de medición del desempleo abierto difieren de la utilizada por el resto de los países de la región.

m/ Promedio de los tres primeros trimestres.

n/ Preliminar

o/ Tercer trimestre.

p/ Promedio de los dos primeros trimestres.

q/ Primer trimestre

r/ Los promedios solo incluyen a los países para los cuales se contó con información para 1996.

CUADRO 16

## AMERICA LATINA

Evolución de algunos indicadores socio-económicos 1980-1992.

|            | PIB por<br>habitante<br>dólares<br>de 1980 | Ingreso a.<br>por<br>habitante<br>U\$ de 1980 | Desempleo<br>Urbano<br>b.<br>(%) | Variación<br>media<br>mensual<br>del índice<br>de precios<br>al<br>consumidor | Variaciones porcentuales |                      |                                |                             |
|------------|--|---|----------------------------------|---|--------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------------------|
|            |  |   |                                  |   | Periodos                 | PIB por<br>habitante | Ingreso a.<br>por<br>habitante | Salario<br>Mínimo<br>Urbano |
| Argentina  |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1980       | 4110                                       | 4054  | 2.8                              | 6 (1980-1986)   | -11                      | -17.2                | 10                             |                             |
| 1986       | 3659                                       | 3358  | 5.8                              | 5.5 (1986-1990)   | -10.4                    | -14.2                | -63.5                          |                             |
| 1990       | 3278                                       | 2881  | 7.5                              | 29.9 (1990-1992)  | 15.5                     | 20.7                 | 9.5                            |                             |
| 1992       | 3786                                       | 3477  | 6.6                              | 1.9 (1980-1992)   | -7.9                     | -14.2                | -56                            |                             |
| Bolivia    |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1980       | 785  | 740   | 7.1                              | 3.3 (1980-1990)   | -23.4                    | -26                  |                                |                             |
| 1989       | 601  | 533   | 9.5                              | 1.2 (1990-1992)   | 4.5                      | 3.2                  |                                |                             |
| 1992       | 628  | 550   | 5.8                              | 1 (1980-1992)   | -20                      | -25.7                |                                |                             |
| Brasil     |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1979       | 1879                                       | 1849  | 8.4                              | 3.5 (1979-1987)   | 8.5                      | 3.7                  | -25.5                          |                             |
| 1987       | 2038                                       | 1917  | 3.7                              | 10.2 (1987-1990)  | -6.6                     | -7                   | -26.4                          |                             |
| 1990       | 1903                                       | 1782  | 4.3                              | 32.4 (1990-1992)  | -3.4                     | -2.8                 | -0.4                           |                             |
| 1992       | 1839                                       | 1732  | 5.9                              | 20.8 (1979-1992)  | -2.1                     | -6.3                 | -45.4                          |                             |
| Chile      |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1980       | 2315                                       | 2228  | 9                                | 2.5 (1980-1985)   | -6.7                     | -17.4                | -30.9                          |                             |
| 1987       | 2160                                       | 1840  | 11.9                             | 1.5 (1987-1990)   | 15                       | 18.2                 | 26.6                           |                             |
| 1990       | 2483                                       | 2175  | 8.6                              | 2 (1990-1992)   | 11.7                     | 9.3                  | 14.3                           |                             |
| 1992       | 2774                                       | 2377  | 6                                | 1.2 (1980-1992)   | 19.8                     | 6.7                  | 0                              |                             |
| Colombia   |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1980       | 1225                                       | 1221  | 9.7                              | 2 (1980-1986)   | 7                        | 4.9                  | 14.2                           |                             |
| 1986       | 1310                                       | 1282  | 13.8                             | 1.4 (1986-1990)   | 10.2                     | 4.8                  | -5.5                           |                             |
| 1990       | 1444                                       | 1343  | 10.3                             | 2.2 (1990-1992)   | 2                        | 0.6                  | -5.8                           |                             |
| 1992       | 1473                                       | 1315  | 9.1                              | 2 (1980-1992)   | 20.3                     | 10.6                 | 1.6                            |                             |
| Costa Rica |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1981       | 1471                                       | 1224  | 9.1                              | 2.7 (1981-1986)   | -3.9                     | -4.8                 | 26.8                           |                             |
| 1988       | 1414                                       | 1166  | 6.3                              | 1.6 (1988-1990)   | 3.4                      | 3.8                  | 5.1                            |                             |
| 1990       | 1481                                       | 1210  | 5.4                              | 1.5 (1990-1992)   | 3.7                      | -2.4                 | -7.5                           |                             |
| 1992       | 1518                                       | 1181  | 4.2                              | 1.7 (1981-1992)   | 3.1                      | -3.5                 | 23.3                           |                             |
| Guatemala  |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1988       | 901  | 879   | 14                               | 2.4 (1988-1989)   | 2.5                      | 2.4                  |                                |                             |
| 1989       | 923  | 901   | 8.2                              | 1 (1989-1992)   | 2.4                      | 7.5                  |                                |                             |
| 1992       | 945  | 968   | 6.1                              | 0.6 (1988-1992)   | 4.9                      | 10.1                 |                                |                             |
| Honduras   |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1980       | 705  | 664   | 8.6                              | 1.4 (1980-1990)   | -8.2                     | -8.3                 |                                |                             |
| 1990       | 647  | 609   | 8.9                              | 1.8 (1990-1992)   | 1.5                      | -1.5                 |                                |                             |
| 1992       | 657  | 600   | 5.1                              | 0.6 (1980-1992)   | -6.8                     | -9.6                 |                                |                             |
| México     |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1984       | 2556                                       | 2326  | 5.7                              | 4.3 (1984-1989)   | -8                       | -6.5                 | -29.7                          |                             |
| 1989       | 2402                                       | 2176  | 2.9                              | 1.5 (1989-1992)   | 3.7                      | 4.2                  | -17.1                          |                             |
| 1992       | 2491                                       | 2267  | 4.3                              | 1.2 (1984-1992)   | -2.5                     | -2.6                 | -41.8                          |                             |
| Panamá     |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1979       | 1592                                       | 1569  | 11.6                             | 0.6 (1979-1986)   | 15.9                     | 22.7                 |                                |                             |
| 1986       | 1845                                       | 1925  | 12.7                             | 0 (1986-1989)   | -18.7                    | -21.5                |                                |                             |
| 1989       | 1500                                       | 1512  | 20.4                             | 0 (1989-1991)   | 10.5                     | -12.7                |                                |                             |
| 1991       | 1657                                       | 1320  | 18.8                             | 0.1 (1979-1991)   | 4.1                      | -15.8                |                                |                             |
| Paraguay   |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1988       | 1199                                       | 1209  | 6.1                              | 2.3 (1988-1990)   | 8.4                      | 9.5                  | 21.5                           |                             |
| 1990       | 1299                                       | 1324  | 6.8                              | 2.7 (1990-1992)   | -1.5                     | -2.3                 | -12.2                          |                             |
| 1992       | 1279                                       | 1294  | 5                                | 1.2 (1986-1992)   | 6.7                      | 7                    | 6.6                            |                             |
| Uruguay    |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1981       | 2289                                       | 2255  | 8.7                              | 2.5 (1981-1985)   | -9.5                     | -16.7                | -14.4                          |                             |
| 1986       | 2071                                       | 1877  | 13.1                             | 4.8 (1986-1989)   | 7.3                      | 8.9                  | -21.9                          |                             |
| 1990       | 2222                                       | 2044  | 9.3                              | 6.5 (1989-1992)   | 9.2                      | 13.5                 | -13.2                          |                             |
| 1992       | 2426                                       | 2320  | 8.4                              | 4.4 (1981-1992)   | 6                        | 2.9                  | -42                            |                             |
| Venezuela  |  |   |                                  |   |                          |                      |                                |                             |
| 1981       | 3905                                       | 3938  | 6.8                              | 1.3 (1981-1986)   | -13.7                    | -30.5                | 4.9                            |                             |
| 1986       | 3371                                       | 2738  | 10.7                             | 0.9 (1986-1990)   | -1.5                     | 3.1                  | -34.4                          |                             |
| 1990       | 3322                                       | 2823  | 10.2                             | 2.9 (1990-1992)   | 11.8                     | 6.1                  | 2.4                            |                             |
| 1992       | 3714                                       | 2996  | 7.3                              | 2.3 (1981-1992)   | -4.9                     | -23.9                | -29.6                          |                             |

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial suministrada por los países.

a. Se refiere al ingreso bruto nacional por habitante.

b. En los casos de Argentina (1990 y 1992), Bolivia (1989 y 1992), Chile (1990 y 1992).

Colombia (1992), Costa Rica (1992), Honduras (1992), México (1989 y 1992), Panamá (1991), Uruguay (1992) y Venezuela (1992), las tasas de desempleo urbano corresponden al período de referencias e las respectivas encuestas de hogares y no al promedio anual.



América Latina (14 países):  
Evolución de algunos indicadores socioeconómicos.

|                   | 1990  | 1995   |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
|-------------------|---|--|-----------------------------------|---|--|---|--|-----------------------------------|---|
|                   | PIB por<br>habitante<br>en dólares<br>de 1990 | Ingreso<br>por<br>habitante<br>en dólares<br>de 1990<br>a/ | Desempleo<br>urbano<br>porcentaje | Varación media<br>anual del<br>índice de precios<br>al consumidor |  | PIB por<br>habitante<br>en dólares<br>de 1990 | Ingreso<br>por<br>habitante<br>en dólares<br>de 1990<br>a/ | Desempleo<br>urbano<br>porcentaje | Varación media<br>anual del<br>índice de precios<br>al consumidor |
| <b>Argentina</b>  |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 4371  | 4268   | 7.5                               | 30  |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 5038  | 4982   | 7                                 | 1.9   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 5805  | 5588   | 11.5                              | 0.3   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 6235  | 6235   | 17.5                              | 0.3   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Bolivia</b>    |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1989              | 778   | 754  | 10.2                              | 1.2   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 812   | 789  | 5.4                               | 1   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 847   | 843  | 3.1                               | 0.6   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 854   | 842  | 3.8                               | 0.9   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Brasil</b>     |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 2707  | 2634   | 4.3                               | 22.6  |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 2548  | 2549   | 6.8                               | 29.8  |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 2759  | 2728   | 5.1                               | 29.4  |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2919  | 2775   | 4.8                               | 4.3   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Chile</b>      |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 3320  | 2196   | 4.5                               | 2   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 2956  | 2572   | 4.9                               | 1.2   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 2636  | 2775   | 8.3                               | 0.9   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 3021  | 3142   | 5.3                               | 0.7   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Colombia</b>   |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 1247  | 1207   | 10.5                              | 2.3   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 1273  | 1295   | 10.2                              | 2   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 1375  | 1407   | 8.9                               | 1.7   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 1431  | 1480   | 8.9                               | 1.6   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Costa Rica</b> |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 1881  | 1845   | 5.4                               | 1.5   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 1961  | 1981   | 4.3                               | 1.7   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 2069  | 2128   | 4.3                               | 1.1   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2074  | 2196   | 5.7                               | 1.8   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Guatemala</b>  |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1989              | 831   | 835  | 6.1                               | 1   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 865   | 870  | 5.7                               | 0.8   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 874   | 922  | 5.2                               | 1.4   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 891   | 961  | 4.3                               | 0.7   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Honduras</b>   |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 885   | 858  | 7.8                               | 1.8   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 701   | 687  | 5                                 | 0.7   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 698   | 712  | 4                                 | 1.7   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 700   | 713  | 4.6                               | 2.3   |  |   |  |                                   |   |
| <b>México</b>     |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1989              | 2860  | 2750   | 2.9                               | 1.5   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 3017  | 2971   | 2.6                               | 1.2   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 3038  | 2980   | 3.7                               | 0.6   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2750  | 2685   | 8.3                               | 2.5   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Paraguay</b>   |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 2174  | 1735   | 20.4                              | 0   |  |   |  |                                   |   |
| 1991              | 2384  | 2175   | 19.7                              | 0.2   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 2610  | 2184   | 18                                | 0.1   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2614  | 2354   | 16.2                              | 0.1   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Perú</b>       |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 1557  | 1623   | 9.3                               | 43.4  |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 1528  | 1551   | 9.4                               | 4.7   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 1846  | 1850   | 8.8                               | 1.8   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2007  | 1966   | 7.1                               | 0.9   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Uruguay</b>    |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 2975  | 2874   | 8.5                               | 6.5   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 3272  | 3062   | 9                                 | 4.4   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 3670  | 3641   | 9.2                               | 3.1   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 3452  | 3552   | 10.3                              | 3   |  |   |  |                                   |   |
| <b>Venezuela</b>  |   |  |                                   |   |  |   |  |                                   |   |
| 1990              | 2425  | 2440   | 11                                | 2.9   |  |   |  |                                   |   |
| 1992              | 2762  | 2479   | 8.1                               | 2.2   |  |   |  |                                   |   |
| 1994              | 2600  | 2245   | 8.9                               | 4   |  |   |  |                                   |   |
| 1995              | 2602  | 2273   | 10.9                              | 4   |  |   |  |                                   |   |

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial suministrada por los países.  
a/ Se refiere al ingreso bruto nacional real por habitante.

CUADRO 18.  
AMÉRICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO Y SECTOR DE ORIGEN  
Millones de dólares de 1990

|                               | 1985                        | 1986   | 1987    | 1988    | 1989    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    | 1970       | 1980 | 1990 |
|-------------------------------|-----------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|------|------|
|                               | Millones de dólares de 1990 |        |         |         |         |         |         |         |         |         | Porcentaje |      |      |
| <b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b> | 941430                      | 962596 | 1015094 | 1017893 | 1022994 | 1023818 | 1058756 | 1080173 | 1125427 | 1183400 | 5.9        | 1.1  | 3.7  |
|                               | Por tipo de gasto           |        |         |         |         |         |         |         |         |         |            |      |      |
| CONSUMO                       | 707285                      | 747295 | 784489  | 785605  | 780654  | 779951  | 833451  | 856651  | 892919  | 944332  | 8          | 1.4  | 4.4  |
| INVERSIÓN                     | 207813                      | 214724 | 225337  | 226383  | 213650  | 206650  | 219832  | 238959  | 262260  | 265858  | 7.5        | 3.1  | 6.5  |
| EXPORTACIONES 3               | 129318                      | 130812 | 138320  | 151248  | 150000  | 167867  | 175092  | 187473  | 190958  | 212051  | 4.3        | 5    | 8.1  |
| IMPORTACIONES 3               | 102987                      | 109793 | 115052  | 125544  | 130407  | 144860  | 159532  | 202850  | 219568  | 239071  | 8.2        | -0.6 | 12.5 |
|                               | Por sector de origen        |        |         |         |         |         |         |         |         |         |            |      |      |
| SECTOR AGROPECUARIO           | 91538                       | 88732  | 94828   | 96560   | 96076   | 96920   | 101586  | 103267  | 104520  | 109478  | 3.5        | 2    | 2.8  |
| SECTOR INDUSTRIAL             | 302054                      | 308810 | 370878  | 368642  | 368575  | 363831  | 374992  | 381982  | 398300  | 420810  | 5.7        | 0.4  | 3.7  |
| MINERÍA                       | 35841                       | 37227  | 37814   | 40106   | 41125   | 44044   | 45370   | 48123   | 47405   | 50071   | 3.2        | 3.2  | 2.3  |
| MANUFACTURA                   | 27554                       | 243841 | 250108  | 245854  | 248338  | 241959  | 243252  | 251787  | 261837  | 270152  | 5.8        | 0.3  | 2.4  |
| CONSTRUCCIÓN                  | 55028                       | 60878  | 63451   | 82555   | 59878   | 58231   | 58068   | 81031   | 64057   | 59220   | 6.7        | -2   | 5.3  |
| ELECTRICIDAD                  | 17621                       | 18771  | 19825   | 20328   | 20636   | 21327   | 22304   | 23040   | 24302   | 25327   | 9.5        | 5.1  | 4.4  |
| SECTOR DE SERVICIOS           | 484638                      | 480171 | 494438  | 497442  | 500712  | 505554  | 527085  | 545440  | 560021  | 581871  | 6.3        | 1.3  | 4    |
| FINANZAS                      | 115727                      | 124017 | 126343  | 131030  | 132098  | 133132  | 138098  | 142048  | 150245  | 158353  | 6.4        | 2.1  | 4.4  |
| COMERCIO                      | 151440                      | 152971 | 156424  | 155949  | 154205  | 158183  | 164869  | 171591  | 175718  | 183255  | 5.9        | 0.1  | 4.1  |
| TRANSPORTE                    | 53200                       | 56721  | 58516   | 60300   | 64018   | 64483   | 68759   | 73387   | 77148   | 80441   | 7.8        | 2.8  | 8.3  |
| OTROS SERVICIOS               | 53167                       | 54445  | 55754   | 56755   | 57279   | 58301   | 59118   | 60127   | 61142   | 62451   | 6.3        | 2    | 1.7  |
| OTROS SERVICIOS               | 91024                       | 93019  | 95417   | 93447   | 93623   | 94475   | 96222   | 97987   | 101751  | 106371  | 4          | 0.9  | 2.8  |
| RESIDUOS                      | 49200                       | 52872  | 54850   | 55049   | 57031   | 54713   | 55175   | 58785   | 57585   | 61331   |            |      |      |

Escríbe la Benemérita (1)

Bienes y servicios no factoriales (2)

Existen diferencias entre el PIB calculado por tipo de gasto y por sector de origen, entre países (Barbados, Belice, Brasil, Chile, Guyana, Honduras y Surinam) calculan los componentes del valor agregado a costo de factores o a precios básicos mientras que los gastos se calculan siempre a precios de mercado. Para estos países, el componente residual es por lo tanto igual a la suma de los impuestos indirectos netos de subvenciones.

a/ Calculado para el período 1970-1979.

Tomado:

EL PROGRESO ECONÓMICO Y SOCIAL EN AMÉRICA LATINA. INFORME 1995. HACIA UNA ECONOMÍA MENOS VOLÁTIL.

Banco Interamericano de Desarrollo, p. 274.

CUADRO 19  
SALDO EN CUENTA CORRIENTE.

|          | 1985   | 1986   | 1987   | 1988   | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Ingresos | 37674  | 17232  | 20928  | 24495  | 29085  | 29824  | 11695  | 12166  | 10290  | 13099  |
| Egresos  | -40137 | -37856 | -35546 | -40080 | -42999 | -40819 | -39120 | -46245 | -54476 | -59298 |
| Saldo    | -2463  | -16313 | -9092  | -9198  | -7156  | -1021  | -16521 | -34078 | -44186 | -46199 |

Fuente: BID

CUADRO 20  
AMERICA LATINA Y LA PRODUCCION MUNDIAL AGRICOLA  
SOBRE LA BASE DE 24 PRODUCTOS.

| ACEITE DE OLIVA |           | 1994   |                  |
|-----------------|-----------|--------|------------------|
| País, 000 TM    |           |        |                  |
| I               | España    | a. 620 | Italia a. 430    |
| II              | Argentina | a. 10  | El Salvador a. 1 |

| ALGODON      |        | 1994     |                  |
|--------------|--------|----------|------------------|
| País, 000 TM |        |          |                  |
| I            | China  | a. 8.300 | EUA a. 6.708     |
| II           | Brasil | b. 900   | Argentina a. 500 |

| AVENA        |           | 1994      |             |
|--------------|-----------|-----------|-------------|
| País, 000 TM |           |           |             |
| I            | Rusia     | a. 11.000 | Canadá 3750 |
| II           | Argentina | a. 420    | Brasil 270  |

| BANANO       |       | 1994     |                 |
|--------------|-------|----------|-----------------|
| País, 000 TM |       |          |                 |
| I            | India | a. 7.900 | Brasil a. 5.600 |
| II           |       |          | Ecuador 4.715   |

| CAFE VERDE   |        | 1994     |                 |
|--------------|--------|----------|-----------------|
| País, 000 TM |        |          |                 |
| I            | Brasil | b. 1.320 | Colombia b. 890 |
| II           |        |          | Indonesia 400   |

| CAÑA DE AZÚCAR |        | 1994   |                  |
|----------------|--------|--------|------------------|
| País, 000 TM   |        |        |                  |
| I              | Brasil | 286000 | India b. 250.000 |
| II             |        |        | China 71550      |

| CEBOLLAS     |        | 1994     |                  |
|--------------|--------|----------|------------------|
| País, 000 TM |        |          |                  |
| I            | China  | a. 4.563 | India a. 4.300   |
| II           | Brasil | b. 1.042 | Argentina a. 336 |

| COPRA        |           | 1994     |                       |
|--------------|-----------|----------|-----------------------|
| País, 000 TM |           |          |                       |
| I            | Filipinas | b. 1.740 | Indonesia b. 1.200    |
| II           | México    | b. 170   | Rep. Dominicana a. 29 |

| MIJO         |           | 1994      |                |
|--------------|-----------|-----------|----------------|
| País, 000 TM |           |           |                |
| I            | India     | b. 11.500 | Nigeria 3600   |
| II           | Argentina | 55        | China a. 3.001 |

| MANI CON CASCARA |           | 1994     |                |
|------------------|-----------|----------|----------------|
| País, 000 TM     |           |          |                |
| I                | India     | b. 8.200 | China a. 7.278 |
| II               | Argentina | 218      | Brasil 155     |

| SORGO        |        | 1994     |                 |
|--------------|--------|----------|-----------------|
| País, 000 TM |        |          |                 |
| I            | EUA    | 18.795   | India b. 12.500 |
| II           | México | a. 2.672 | Argentina 2.264 |

| TOMATE       |        | 1994     |                 |
|--------------|--------|----------|-----------------|
| País, 000 TM |        |          |                 |
| I            | EUA    | 11500    | China a. 8.982  |
| II           | Brasil | b. 2.480 | México b. 1.720 |

| ACEITUNAS    |           | 1994     |                 |
|--------------|-----------|----------|-----------------|
| País, 000 TM |           |          |                 |
| I            | Italia    | a. 3.125 | España a. 2.886 |
| II           | Argentina | a. 105   | México a. 18    |

| ARROZ EN CASCARA |          | 1994      |                 |
|------------------|----------|-----------|-----------------|
| País, 000 TM     |          |           |                 |
| I                | China    | b. 175.60 | India b. 117.60 |
| II               | Colombia | b. 1.879  | Ecuador 1.366   |

| AZÚCAR EN BRUTO |        | 1994      |                 |
|-----------------|--------|-----------|-----------------|
| País, 000 TM    |        |           |                 |
| I               | Brasil | b. 10.700 | India b. 10.450 |
| II              |        |           | EUA 7.112       |

| CACAO        |                 | 1994   |               |
|--------------|-----------------|--------|---------------|
| País, 000 TM |                 |        |               |
| I            | Costa de Marfil | a. 809 | Brasil b. 312 |
| II           |                 |        | Ghana b. 270  |

| CAUCHO NATURAL |           | 1994     |                    |
|----------------|-----------|----------|--------------------|
| País, 000 TM   |           |          |                    |
| I              | Tailandia | a. 1.667 | Indonesia b. 1.258 |
| II             | Brasil    | a. 30    | Guatemala a. 20    |

| CEBADA       |       | 1994      |               |
|--------------|-------|-----------|---------------|
| País, 000 TM |       |           |               |
| I            | Rusia | a. 26.000 | Ucrania 12500 |
| II           |       |           | Canadá 11710  |

| CENTENO      |           | 1994     |                   |
|--------------|-----------|----------|-------------------|
| País, 000 TM |           |          |                   |
| I            | Rusia     | a. 6.500 | Polonia 5.401     |
| II           | Argentina | a. 63    | Alemania b. 3.469 |

| FRIJOLES     |       | 1994     |                |
|--------------|-------|----------|----------------|
| País, 000 TM |       |          |                |
| I            | India | a. 4.233 | Brasil 3030    |
| II           |       |          | China a. 1.828 |

| MAÍZ         |     | 1994    |                 |
|--------------|-----|---------|-----------------|
| País, 000 TM |     |         |                 |
| I            | EUA | 235.141 | China a. 104.35 |
| II           |     |         | Brasil 31.551   |

| PAPAS        |          | 1994      |                 |
|--------------|----------|-----------|-----------------|
| País, 000 TM |          |           |                 |
| I            | Rusia    | a. 37.800 | China a. 36.159 |
| II           | Colombia | 3.095     | Brasil a. 2.450 |

| TABACO BRUTO |       | 1994     |               |
|--------------|-------|----------|---------------|
| País, 000 TM |       |          |               |
| I            | China | b. 3.401 | EUA b. 674    |
| II           |       |          | Brasil b. 578 |

| TRIGO        |        | 1994      |              |
|--------------|--------|-----------|--------------|
| País, 000 TM |        |           |              |
| I            | China  | b. 102.00 | EUA 63.133   |
| II           | México | 3.589     | Brasil 2.127 |

(I) TRES PRIMEROS PRODUCTORES MUNDIALES.

(II) TRES PRIMEROS PRODUCTORES EN AMERICA LATINA.

a. Estimaciones de la FAO.

b. Cifras extraoficiales.

Fuente: Boletín Trimestral FAO de Estadísticas, Roma Italia 1994

CUADRO 25 C.

|                   |                                |       |     |
|-------------------|--------------------------------|-------|-----|
| BOLIVIA<br>(94)   | Joyería                        | 12.5% | S   |
|                   | Oro                            | 10.6% | P   |
|                   | Cinc                           | 9.4%  | P   |
|                   | Gas Natural                    | 8.1%  | P   |
|                   | Estaño                         | 8.1%  | P   |
| COLOMBIA<br>(92)  | Productos forestales y del mar | 32.4% | P   |
|                   | Petróleo y derivados           | 19.2% | P/S |
|                   | Café                           | 17.3% | P   |
|                   | Químicos                       | 5 %   | S   |
|                   | Alimentos y tabaco             | 4.8%  | P   |
| ECUADOR<br>(92)   | Petróleo crudo                 | 41.6% | P   |
|                   | Banano                         | 21.7% | P   |
|                   | Camarones y productos del mar  | 17.5% | P   |
|                   | Derivados del petróleo         | 2.8%  | S   |
|                   | Café                           | 2.7%  | P   |
| PERÚ<br>(94)      | Cobre                          | 18.1% | P   |
|                   | Harina de pescado              | 15.6% | P   |
|                   | Oro                            | 7.4%  | P   |
|                   | Cinc                           | 6.6%  | P   |
|                   | Café                           | 4.5%  | P   |
| VENEZUELA<br>(95) | Petróleos y Derivados          | 75.8% | P/S |
|                   | No tradicionales               | 23.1% | P/S |
|                   | Minerales de hierro            | 1.1%  | P   |

Fuente: Anuario Estadístico para América Latina 1992, CEPAL., World Development Report 1995, The World Bank, Oxford University Press, Oxford (RU) y Statisticals Yearbook 1990/1991, ONU edc. 1993, ordenados por el Almanaque Mundial 1997. Cuadro del autor.

CUADRO 26

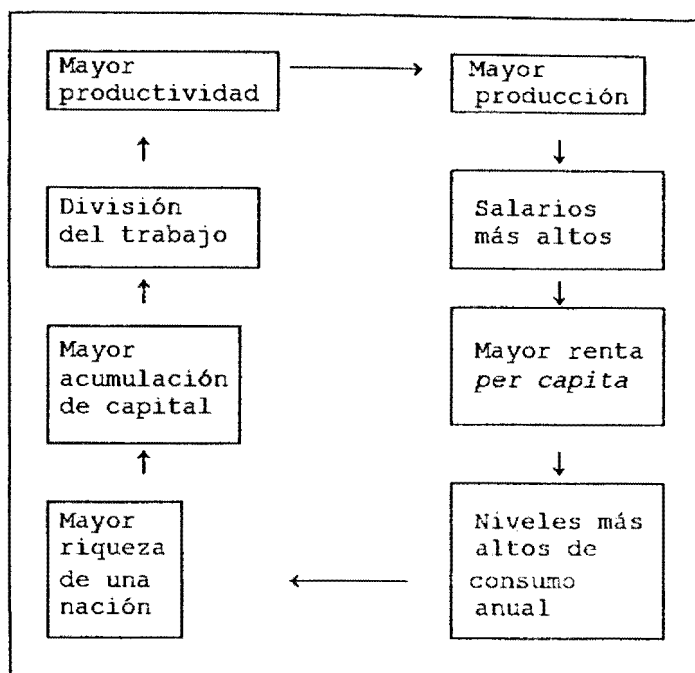
| PAIS              | 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1970 1980 1990 |      |      |
|-------------------|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------|------|------|
|                   | MILLONES DE DOLARES DE 1990                       |        |        |        |        |        |        |        |        |        | PORCENTAJES    |      |      |
| ARGENTINA         | 24298   | 27591  | 32145  | 31504  | 23818  | 21452  | 268643 | 35142  | 32557  | 47390  | 7.7            | 7    | 21.9 |
| BAHAMAS           | ***   | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***            | ***  | ***  |
| BAHAGOS           | 217   | 247    | 258    | 288    | 370    | 322    | 285    | 142    | 206    | 212    | 1.3            | 0.2  | 9.5  |
| BELICE            | 50  | 59     | 67     | 86     | 113    | 115    | 124    | 129    | 158    | 128    | ***            | 8.5  | 2.4  |
| BOLIVIA           | 1102  | 959    | 1008   | 907    | 729    | 785    | 1036   | 1116   | 984    | 600    | 2.2            | 4.1  | 5.9  |
| BRAZIL            | 93748   | 102722 | 101129 | 96192  | 87138  | 86645  | 83053  | 76219  | 63706  | 86722  | 10             | 2.9  | 4.2  |
| CHILE             | 4714  | 5039   | 6390   | 7132   | 8731   | 9678   | 9228   | 11825  | 13078  | 13412  | 2.8            | 0.9  | 2.8  |
| COLOMBIA          | 7536  | 7957   | 8581   | 9289   | 8960   | 8489   | 7747   | 10766  | 12745  | 15469  | 5.1            | 1.1  | 16.2 |
| COSTA RICA        | 1098  | 1440   | 1489   | 1364   | 1525   | 1562   | 1368   | 1806   | 1496   | 2037   | 9.2            | 0.5  | 8.9  |
| ECUADOR           | 2630  | 2702   | 2624   | 2528   | 2600   | 2204   | 2054   | 2608   | 2711   | 3027   | 10.4           | 6    | 8.2  |
| EL SALVADOR       | 507   | 613    | 586    | 698    | 677    | 735    | 862    | 1105   | 1209   | 1303   | 2.7            | 0.8  | 15.4 |
| GUATEMALA         | 824   | 825    | 1094   | 1062   | 1086   | 1072   | 1315   | 1704   | 1614   | 1613   | 5.2            | 1.4  | 10.8 |
| GUAYANA           | 88  | 116    | 122    | 75     | 127    | 153    | 133    | 131    | 138    | 148    | 0.2            | 0.5  | 1.8  |
| HAITI             | ***   | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***    | ***            | ***  | ***  |
| HONDURAS          | 496   | 368    | 472    | 660    | 835    | 856    | 773    | 899    | 1321   | 921    | 5.8            | 0.2  | 8.2  |
| JAMICA            | 725   | 609    | 773    | 903    | 1074   | 1102   | 1168   | 1110   | 10648  | 1112   | 3.4            | 6.3  | 0.3  |
| MEXICO            | 47880   | 30671  | 40773  | 45553  | 47718  | 52847  | 55811  | 64480  | 64819  | 87225  | 8.8            | 2    | 8.2  |
| NICARAGUA         | 510   | 808    | 895    | 625    | 531    | 457    | 521    | 615    | 453    | 524    | 0.2            | 3.8  | 3.5  |
| PANAMA            | 900   | 977    | 1001   | 364    | 206    | 869    | 567    | 1352   | 1086   | 1925   | 3.8            | 2.8  | 22.3 |
| PARAGUAY          | 1023  | 1061   | 1131   | 1178   | 1294   | 1413   | 1536   | 1434   | 1487   | 1531   | 18.2           | 1.2  | 2    |
| PERU              | 6380  | 9472   | 10862  | 8636   | 6835   | 7602   | 8480   | 7968   | 8630   | 11369  | 8.9            | 4.2  | 10.7 |
| REP. DOMINICANA   | 1120  | 1185   | 1478   | 1819   | 1780   | 1502   | 1371   | 1698   | 1862   | 1632   | 10.2           | 0.6  | 8.5  |
| SRINAME           | 49  | 58     | 76     | 54     | 71     | 71     | 72     | 80     | ***    | ***    | 3.5            | 2.5  | ***  |
| TRINIDAD Y TOBAGO | 1355  | 1186   | 944    | 823    | 737    | 663    | 603    | 708    | 558    | 654    | 18.5           | 12.4 | 4.3  |
| URUGUAY           | 897   | 1051   | 1244   | 1155   | 1050   | 1052   | 1354   | 1512   | 1832   | 1704   | 9              | 8.5  | 14.3 |
| VENEZUELA         | 9285  | 9709   | 11051  | 12775  | 8048   | 5588   | 10660  | 13659  | 11347  | 5355   | 4.6            | 7    | 1.2  |
| AMERICA LATINA    | 207913  | 214724 | 228337 | 228383 | 213656 | 205660 | 219832 | 238053 | 252290 | 255824 | 7.5            | 3.1  | 6.6  |

Fuente:

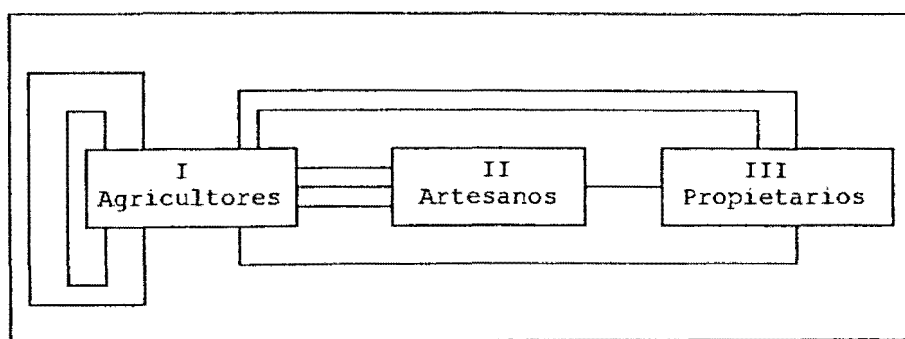
PROGRESO ECONOMICO Y SOCIAL EN AMERICA LATINA. INFORME 1995 HACIA UNA ECONOMIA MENOS VOLATIL. Banco Interamericano de Desarrollo p. 75

Nota: para 1994 son proyecciones

Índice 1 excluye cambios de inversión a partir de 1987.

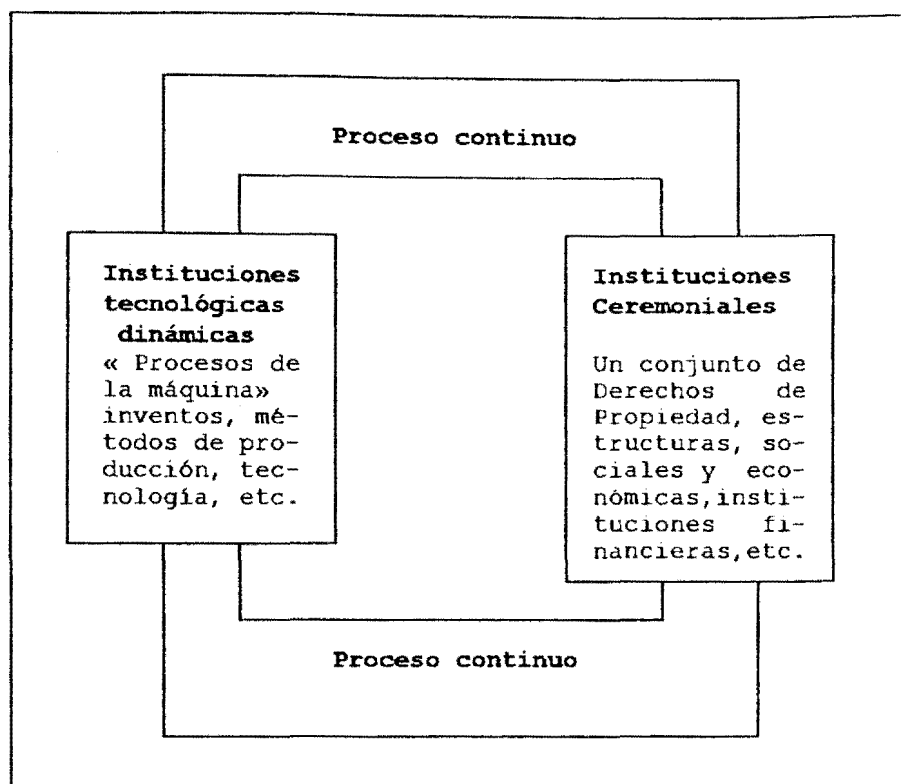


**Gráfico 1.1** La teoría del crecimiento económico de Smith es un proceso continuo, en el que la división del trabajo pone en marcha el proceso de crecimiento; en el esquema se representa el modo de las agujas del reloj. Tomado de: Robert B. Ekelund, J.R. y Robert F. Hébert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método*, 3ª edc., McGraw Hill, 1992, p.128.



(Cada línea representa un gasto de mil millones de francos)

**Gráfico 1.2** El gasto realizado por el sector agrícola en mantenimiento, bienes manufacturados, rentas e impuestos vuelve a dicho sector a través de los artesanos, de los propietarios y de los propios agricultores. Tomado de: Robert B. Ekelund, J.R. y Robert F. Hébert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método*, 3ª edc. México, McGraw-Hill, 1992, p.93.



**Gráfico 1.3** La interacción de instituciones tecnológicas y ceremoniales se basa en características invariables de la naturaleza humana y en los procesos antropológicos e históricos. Tomado de: Robert B. Ekelund J.R. y Robert F. Hérbert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método* 3° edc. McGraw Hill, 1992, p.487.